UNE STRATÉGIE POUR L'INDUSTRIE AUTOMOBILE AU CANADA

RAPPORT DU GROUPE D'ÉTUDE SUR L'INDUSTRIE CANADIENNE DES VÉHICULES ET DES PIÈCES AUTOMOBILES

PRÉSENTÉ À

L'HONORABLE EDWARD C. LUMLEY, PC
MINISTRE DE L'INDUSTRIE ET DU COMMERCE
ET DE L'EXPANSION ÉCONOMIQUE RÉGIONALE

UNE STRATÉGIE POUR L'INDUSTRIE AUTOMOBILE AU CANADA

RAPPORT DU GROUPE D'ÉTUDE SUR L'INDUSTRIE CANADIENNE DES VÉHICULES ET DES PIÈCES AUTOMOBILES

PRÉSENTÉ À

L'HONORABLE EDWARD C. LUMLEY, PC
MINISTRE DE L'INDUSTRIE ET DU COMMERCE
ET DE L'EXPANSION ÉCONOMIQUE RÉGIONALE

MAI 1983

© Ministre des Approvisionnements et Services Canada 1983

N° de cat. C 2-73/1983F

ISBN 0-662-92116-X

L'honorable Edward C. Lumley
Ministre de l'Industrie et du Commerce et
de l'Expansion économique régionale
Chambre des Communes
Ottawa (Ontario)

Monsieur Lumley,

Nous, les membres du Groupe d'étude sur l'industrie des véhicules et pièces automobiles au Canada, nommés par vous le 30 décembre 1982 pour élaborer les options en matière de stratégie et de politique pour l'industrie de l'automobile au Canada, avons l'honneur de vous présenter ce rapport.

Coprésidents

Patrick J. Lavelle
Président
Association des fabricants
de pièces d'automobile
du Canada

Robert White
Directeur - Canada
Syndicat des Travailleurs
unis de l'automobile

Membres

Moe Closs
Président
Chrysler Canada
Limitée

James Dykes
Président
Société des fabricants
de véhicules à moteur

Sam Gindin
Directeur de la recherche
pour le Canada
Syndicat des Travailleurs
unis de l'automobile

Donald E. Hackworth
Président
General Motors du Canada
Limitée

Kenneth W. Harrigan
Président
Ford Motor du Canada
Limitée

Douglas L. Sedgwick
Vice-président chargé
de la planification
Magna International Inc.

UNE STRATÉGIE POUR L'INDUSTRIE AUTOMOBILE AU CANADA

RAPPORT DU GROUPE D'ÉTUDE SUR L'INDUSTRIE DES VÉHICULES ET PIÈCES AUTOMOBILES AU CANADA

Table des matières

	Page
REMERCIEMENTS	vii
RÉSUMÉ DU RAPPORT	ix
RECOMMANDATIONS	xviii
1. IMPORTANCE STRATÉGIQUE DE L'INDUSTRIE AUTOMOBILE AU CANADA	1
Industrie essentielle de couplage	3
Soutien stratégique à la technologie de pointe	6
Soutien aux petites entreprises	8
Productivité automobile et richesse nationale	9
2. ÉVOLUTION DE L'INDUSTRIE AUTOMOBILE AU CANADA	13
L'industrie aujourd'hui	14
L'époque d'avant le Pacte de l'automobile	17
Le Pacte de l'automobile	20
Performance de l'industrie dans le cadre du Pacte de l'automobile	25
Programmes de soutien gouvernementaux	37
3. LA CRISE ACTUELLE	40
Restructuration de l'industrie nord-américaine	43
Le coût humain	44
Le coût financier	48
4. NOUVEL ENVIRONNEMENT CONCURRENTIEL	54
Changements des marchés mondiaux	54
Qualité, productivité et technologie: Les nouveaux critères de la concurrence	61
Internationalisation de la base manufacturière	72
Rôle croissant des politiques gouvernementales	79
5. RÉACTION DE L'INDUSTRIE DES VÉHICULES AUTOMOBILES	83
Investissement dans une gamme de produits économes en carburant	84
Évolution de l'approche en matière de qualité	87
La révolution des systèmes de fabrication	90

Page

5. RÉACTION DE L'INDUSTRIE DES VÉHICULES AUTOMOBILES (suite)

Amélioration du milieu de travail 94
Engagement permanemt envers la recherche et le développement 97
Essor de la sous-traitance 99
Limitations de la stratégie 103

6. RÉACTION DE L'INDUSTRIE DES PIÈCES D'AUTOMOBILE 105

Possibilités de la production indépendante de pièces 106
Emphase sur la qualité et la productivité 108
Comment relever le défi technologique 110
Comment profiter des points forts existants 115

7. NOUVELLE POLITIQUE-CADRE DU COMMERCE D'AUTOMOBILES ... 124

Lacunes du cadre commercial actuel 126
Politique-cadre proposée pour le commerce de l'automobile 130
Exemple de mise en oeuvre de la politique-cadre sur le commerce 133
Bénéfices en matière d'emploi pour le Canada 136
Considérations sur le commerce 140
L'intérêt du consommateur 144
Mesures de soutien nécessaires 146

8. DES POLITIQUES FAVORABLES À L'AUTOMOBILE 147

De bonnes relations de travail 148
Questions fiscales et tarifaires 150
Aide transitoire à l'industrie et à la main-d'oeuvre 152
Perfectionnement des ressources humaines 155
Consultation permanente 156

CONCLUSION: TRANSFORMATION DE L'INDUSTRIE ET AVENIR ÉCONOMIQUE DU CANADA 161

Annexes

1. Mandat 164
2. Remarque sur les statistiques utilisées dans le rapport 168
3. Principales usines d'assemblage de véhicules automobiles au Canada 172
4. Aperçu de l'industrie de pièces de l'automobile au Canada 174
5. Chiffres sur la production et le commerce de l'automobile au Canada .....
6. Restrictions du commerce de l'automobile 206
7. Liste partiel des liens internationaux entre les principaux fabricants d'automobiles 216
8. Consultations du Groupe d'étude 217

REMERCIEMENTS

Le Groupe d'étude tient à remercier les nombreux particuliers et groupes qui, au cours des cinq derniers mois, ont fait un apport majeur à la stratégie précisée dans ces pages pour l'industrie de l'automobile au Canada.

Cette réalisation aurait été impossible sans le mandat que nous avait confié le ministre de l'Industrie et du Commerce et de l'Expansion économique régionale, l'honorable Edward C. Lumley, qui a mis en route le projet et nous a fourni l'assistance et les conseils nécessaires pour rédiger ce rapport dans des délais brefs et à un coût raisonnable pour les contribuables canadiens.

Le rôle qu'a joué le gouvernement fédéral dans cette étude a été particulièrement valorisé par la participation de Norm Fraser, directeur général de la Direction du transport routier, maritime et ferroviaire, membre d'office du Groupe d'étude, et par celle de ses collègues Tom MacDonald et Bill Turner, qui nous ont prodigué d'utiles conseils et fournis d'importantes données pour le rapport.

Nous tenons à remercier également le personnel du Canada Consulting Group qui, sous la direction de l'associé senior Neil Paget et de David Pecaut, a entrepris dans de très brefs délais d'orienter la coordination, la rédaction et la production du rapport. Tous ont accompli leur tâche d'une manière extrêmement professionnelle.

Le Groupe d'étude a également engagé Rodney de C. Grey, conseiller chez Grey, Clark, Shih et Associés, pour étudier les répercussions qu'aurait sur nos propositions l'Accord général sur les tarifs douaniers et le commerce; le Groupe a chargé Kathryn J. Randle d'éditer et de coordonner la publication du rapport.

Enfin, nous devons des remerciements à chacun des membres de l'industrie et du syndicat dont la contribution au travail du Groupe d'étude a été d'envergure: Dennis DesRosiers et Morley Bursey de l'AFPA, Norm Clark de la SFVM, Buzz Hargrove des TUA, Bob Kiborn et Chuck Struve de Chrysler Canada, William Mitchell et David Rehor de Ford du Canada, et George Peapples et John Todd de la General Motors du Canada. L'aide et les conseils que nous avons reçus d'eux et de bien d'autres collaborateurs ont permis au Groupe d'étude de mener à bonne fin son travail.

Nous sommes reconnaissants de l'aide que nous ont prêtée tous ces organismes et personnes, mais nous assumons la pleine responsabilité du contenu de notre rapport ainsi que de nos recommandations.

RÉSUMÉ DU RAPPORT

Face à un taux de chômage sans précédent et à une préoccupation généralisée quant à l'avenir de la base économique du Canada, le problème de l'emploi fait aujourd'hui l'objet de vifs débats. Le rôle essentiel que joue l'industrie de l'automobile dans notre économie, allié à la restructuration radicale que subit cette industrie actuellement, fait qu'une stratégie pour l'industrie de l'automobile au Canada est devenue un élément clé du débat.

C'est dans ce contexte que l'honorable Edward C. Lumley, ministre de l'Industrie et du Commerce et de l'Expansion économique régionale, a mis sur pied un Groupe d'étude composé des groupements engagés dans la fabrication directe de véhicules automobiles et de pièces d'automobile au Canada. Ce Groupe d'étude avait pour mandat d'analyser l'évolution actuelle et future de l'industrie et de présenter des recommandations concrètes en vue de politiques visant à renforcer l'industrie canadienne.

IMPORTANCE STRATÉGIQUE DE L'INDUSTRIE DE L'AUTOMOBILE AU CANADA

L'industrie de l'automobile constitue le secteur manufacturier le plus important du Canada. Elle emploie directement plus de 100 000 travailleurs (124 000 au moment de la crête en 1979); elle est responsable d'au moins autant d'emplois indirects dans les industries de l'acier et du caoutchouc, des textiles et matières plastiques, du verre et de l'aluminium, des

machines et des produits électriques. Plus de 60 % des exportations canadiennes de produits finals fabriqués sont des véhicules et pièces automobiles. Ces chiffres sous-estiment en fait l'importance que revêt l'industrie de l'automobile pour le secteur manufacturier au Canada. De nombreuses compagnies diversifiées qui fabriquent des produits pour divers secteurs comptent cependant sur leur base solide dans le secteur de l'automobile pour leur survie et leur dynamisme général.

L'importance stratégique de l'industrie de l'automobile est due non seulement à l'importance qu'elle revêt déjà pour notre économie, mais aussi aux avantages potentiels qu'offre l'industrie canadienne. Le marché de véhicules au Canada se situe au septième rang dans le monde. L'industrie des ressources naturelles du Canada offre des avantages considérables de coût et de disponibilité en ce qui concerne l'énergie et les matériaux de l'avenir tels les matières plastiques et l'aluminium. Le pays possède une excellente infrastructure (transports, communications, services publics) ainsi que des connaissances spécialisées dans certains secteurs-fournisseurs clés tels l'industrie sidérurgique, où le produit canadien jouit d'une réputation d'excellente qualité et de prix concurrentiels.

La main-d'oeuvre canadienne est hautement spécialisée. La productivité, la qualité de la fabrication, les frais de main-d'oeuvre et l'absentéisme dans les usines de l'automobile au Canada se comparent favorablement aux conditions qui règnent dans les usines automobiles aux États-Unis, en Europe et en Australie.

L'industrie de l'automobile crée une valeur ajoutée par travailleur supérieure à la moyenne de l'industrie manufacturière canadienne, et l'industrie a amélioré sa productivité au fil des années à une cadence qui la place près du sommet, sinon au sommet même, de l'industrie canadienne. Des investissements majeurs effectués récemment, dont les perfectionnements des usines et

processus de fabrication comme l'introduction de la robotique, accéléreront encore le taux d'augmentation de la productivité.

C'EST SUR L'IMPORTANCE CRUCIALE DE L'INDUSTRIE DE L'AUTOMOBILE DANS NOTRE ÉCONOMIE AINSI QUE SUR LE POTENTIEL CONSIDÉRABLE DE CETTE INDUSTRIE QUE SE FONDE CE RAPPORT.

APERÇU DE LA CRISE ACTUELLE

L'industrie de l'automobile au Canada a toujours été orientée par des politiques nationales visant à garantir, pour le Canada, une juste part de production nationale et de valeur ajoutée. À chaque étape de l'évolution de l'industrie, toute menace contre la juste part canadienne de la fabrication automobile par rapport à la consommation interne a été contrée par des politiques nationales (tarifs, régimes de contenu, exigences de fabrication), cherchant à obtenir un investissement, une production et de l'emploi dans le secteur de l'automobile au Canada.

La plus récente (et la plus réussie) de ces politiques a été l'Accord sur les produits de l'automobile (généralement appelé Pacte de l'automobile) conclu en 1965 par le Canada et les États-Unis. Le Pacte de l'automobile a créé un environnement de franchise de douane conditionnelle qui a permis aux industries canadiennes et américaines de se rationaliser au moyen d'économies d'échelle, créant ainsi des industries efficaces qui desservent un marché canado-américain intégré. Un aspect essentiel de cet accord était qu'il admettait le besoin, pour le Canada, de certaines garanties. Ces garanties correspondaient à certains rapports production/ventes et à des engagements en matière de valeur ajoutée au Canada, auxquels on devait se conformer avant d'avoir droit à des importations en franchise de douane vers le Canada.

Le Pacte de l'automobile a augmenté l'emploi dans l'automobile au Canada tant en termes absolus qu'en pourcentage de l'emploi automobile canado-américain total. Il a fait augmenter la productivité au point d'éliminer l'écart substantiel qui existait en 1965 entre les productivités canadienne et américaine. L'écart de prix entre les véhicules vendus dans les deux pays a diminué progressivement; aujourd'hui, les prix des véhicules au Canada sont en fait plus bas (hors les taxes de vente) que ceux aux États-Unis.

La structure du Pacte de l'automobile favorisait le montage. Par conséquent, le Canada a régulièrement eu un surplus dans le commerce de véhicules avec les États-Unis. Cependant, la production de pièces d'automobile ne s'est pas accrue à une cadence comparable, et le déficit de pièces d'automobile qui en a résulté a entraîné, au cours de la plupart des années postérieures à 1965, un déficit canadien global du commerce dans le cadre du Pacte.

Le monde a beaucoup changé depuis l'adoption du Pacte de l'automobile. La concurrence internationale entre diverses sociétés et différents pays qui veulent établir, maintenir ou renforcer leur industrie automobile, est plus acharnée que jamais. Une restructuration industrielle mondiale s'opère aujourd'hui à un rythme sans précédent. Le changement technologique s'accélère. Le ralentissement de la croissance économique et la sévérité de la récession actuelle renforcent encore ces tendances.

Les véhicules importés représentent maintenant plus de trois voitures sur dix vendues au Canada. Puisque les fabricants d'automobiles étrangers ne fabriquent ou n'achètent que peu ou pas de véhicules ou de pièces au Canada, notre économie et nos travailleurs ne tirent aucun bénéfice de ce vaste secteur de notre marché. En outre, les pressions concurrentielles du Japon et d'autres pays forceront peut-être les fabricants de véhicules

nord-américains à acheter davantage de pièces à l'étranger, augmentant ainsi encore plus notre déficit de pièces déjà considérable. Enfin, advenant la reprise économique tant attendue, les effets positifs sur l'industrie de l'automobile au Canada seront limités par l'augmentation des importations de véhicules, réduisant ainsi le gain potentiel d'emplois du pays.

MALGRÉ LES POINTS FORTS DE L'INDUSTRIE DE L'AUTOMOBILE AU CANADA, DES BARRIÈRES INSTITUTIONNELLES ENTRAVERONT L'APTITUDE DE NOTRE INDUSTRIE À CONCURRENCER LES IMPORTATIONS D'OUTRE-MER, EN L'ABSENCE DE POLITIQUES COMMERCIALES RÉVISÉES.

Les fabricants canadiens de véhicules et de pièces ont réagi à cette nouvelle concurrence en investissant des montants sans précédent dans la conception et la mise au point du produit et dans des systèmes manufacturiers novateurs, permettant d'améliorer la productivité et la qualité. Dans chaque cas, les compagnies canadiennes font cependant face à certaines limitations que les compagnies ne peuvent pas surmonter à elles seules.

Les pays producteurs d'automobiles, comme le Japon, qui allient une industrie moderne et efficace à un niveau de vie encore inférieur au niveau nord-américain, auront toujours des frais de main-d'oeuvre plus bas. Si le yen reste sous-valorisé, il accordera aux multinationales japonaises un avantage concurrentiel que l'on ne pourra pas rattraper même s'il y a des progrès de productivité et de production. Des pressions politiques et des mesures gouvernementales adoptées par d'autres pays afin de limiter les importations et d'augmenter les exportations peuvent entraîner un détournement de véhicules et de pièces vers le Canada, tout en barrant le chemin des exportations provenant du Canada. L'apparition de "nouveaux Japons" représente une menace supplémentaire.

NOUVELLE POLITIQUE-CADRE SUR LE COMMERCE DE L'AUTOMOBILE

Le débat concernant un cadre de politique pour l'industrie automobile au Canada porte traditionnellement sur la question du commerce; le rôle des politiques sur le commerce revêt encore plus d'importance aujourd'hui. Au coeur même de la politique actuelle du Canada sur le commerce d'automobiles se trouve le Pacte de l'automobile. Cependant, une politique commerciale fondée exclusivement sur l'application actuelle du Pacte de l'automobile est inadéquate dans les circonstances actuelles.

LA NOUVELLE POLITIQUE-CADRE SUR LE COMMERCE D'AUTOMOBILES A POUR OBJET DE GARANTIR QUE QUICONQUE VEND DES VÉHICULES AUTOMOBILES SUR LE MARCHÉ CANADIEN DOIT PRENDRE UN ENGAGEMENT CORRESPONDANT QUANT À L'INVESTISSEMENT DANS LA PRODUCTION, L'ACHAT ET L'EMPLOI AU CANADA.

Le Groupe d'étude recommande que le gouvernement adopte une nouvelle politique-cadre sur le commerce d'automobiles, étendant les principes du Pacte de l'automobile de manière à obliger tous les fabricants de véhicules qui vendent sur le marché canadien à prendre des engagements mandatoires, mis en oeuvre dans des délais raisonnables, comparables aux engagements actuels des fabricants de véhicules faisant affaires au Canada dans le cadre du Pacte de l'automobile (c.-à-d. des engagements en vue de rapports production de véhicules/ventes et une valeur ajoutée au Canada de 60%).

Dès que tous les fabricants de véhicules qui vendent au Canada auront réalisé des engagements comparables, le gouvernement du Canada devrait négocier un accord avec toutes les compagnies de

véhicules pour majorer le niveau minimum des engagements envers l'économie canadienne.

Dans le cadre de ces politiques commerciales, on reconnaît aussi le besoin pour le Canada d'élaborer des stratégies et des incitations encourageant le développement et l'expansion, au pays, d'une industrie de pièces d'automobile qui serait concurrentielle à l'échelon mondial.

Dans le cadre d'une plus ample stratégie canadienne de l'automobile, et afin d'étayer la politique-cadre sur le commerce, le Groupe d'étude recommande une série de mesures précises que pourront prendre le gouvernement et l'industrie. En mettant en oeuvre ces recommandations, on pourra créer de bonnes relations patronales-ouvrières, assurer un climat favorable aux investissements grâce aux mesures fiscales et tarifaires, favoriser l'innovation technologique, améliorer les capacités des ressources humaines dans l'industrie, garantir l'évolution sans accroc des adaptations structurelles nécessaires dans l'industrie, de manière à créer un minimum de difficultés pour les travailleurs et leurs communautés; enfin, assurer une consultation permanente et l'examen adéquat des questions concernant l'automobile.

Dans sa formulation de la politique-cadre commerciale, le Groupe d'étude s'est efforcé de trouver la juste moyenne entre le libre échange et le protectionnisme. L'orientation que nous avons adoptée prévoit l'entrée en franchise de douane des véhicules et pièces, pourvu que les fabricants d'outre-mer soient à leur tour sensibles aux besoins de l'économie canadienne. Dans une perspective internationale, notre proposition ne représente pas une innovation; elle suit plutôt la voie empruntée par d'autres pays déterminés à développer et à maintenir une industrie de l'automobile moderne et efficace.

AVANTAGES POUR LE CANADA

Au cours des quelques dernières années, nous avons vu les coûts humains et financiers d'une économie faible. La prospérité future ne peut se fonder que sur une base manufacturière forte. Le secteur de l'automobile est un excellent exemple du genre d'industrie que nous devons maintenir et renforcer. Vu l'importance et le potentiel de cette industrie, si nous manquons d'intervenir, la capacité du Canada à développer et soutenir d'autres industries sera mise en doute.

SELON LES ESTIMATIONS DU GROUPE D'ÉTUDE, LA MISE EN OEUVRE DE LA NOUVELLE POLITIQUE-CADRE RECOMMANDÉE ENTRAÎNERA UNE DIFFÉRENCE DE PRESQUE 40 000 EMPLOIS DANS L'INDUSTRIE DE L'AUTOMOBILE, ET AU MOINS 40 000 EMPLOIS SUPPLÉMENTAIRES DANS LES COMPAGNIES FOURNISSANT À L'INDUSTRIE DE L'AUTOMOBILE. CE CHIFFRE N'INCLUT AUCUNE RETOMBÉE SECONDAIRE, DONT L'EFFET SUR L'EMPLOI POURRAIT REPRÉSENTER JUSQU'À 50 000 EMPLOIS. AINSI, LA DIFFÉRENCE ENTRE LE MAINTIEN DU STATU QUO ET LA MISE EN OEUVRE DE LA POLITIQUE-CADRE SUR LE COMMERCE D'AUTOMOBILES POURRAIT SIGNIFIER 130 000 EMPLOIS AU CANADA, DONT LA MOITIÉ ENVIRON SERAIENT DE NOUVEAUX EMPLOIS, DANS L'INDUSTRIE DE L'AUTOMOBILE ET DANS DE NOMBREUX AUTRES SECTEURS DE L'ÉCONOMIE.

Nous, les membres du Groupe d'étude, sommes partis de points de vue différents pour examiner les questions que nous posait notre mandat. Après étude et consultation, nous en sommes arrivés à un consensus; nous présentons des recommandations unanimes proposant une nouvelle politique-cadre sur le commerce d'automobiles. Nous enjoignons le gouvernement de considérer et d'adopter nos recommandations dans les plus brefs délais. La

vitalité de l'industrie de l'automobile au Canada est essentielle pour l'avenir de notre économie et mérite d'être prioritaire à l'ordre du jour du gouvernement, au cours des prochains mois.

Recommandations

Pour rédiger son rapport, le Groupe d'étude a suivi son mandat - faire des recommandations qui aideraient le gouvernement à "déterminer les priorités et formuler des stratégies favorisant les initiatives de l'industrie". Les recommandations que nous présentons ici reflètent l'opinion du Groupe d'étude sur la priorité que l'on doit accorder à la résolution de diverses difficultés de l'industrie, et quant à l'orientation que devraient suivre les interventions gouvernementales à cette fin. En utilisant nos recommandations comme toile de fond sur laquelle juxtaposer des politiques et stratégies détaillées, le gouvernement, à notre avis, pourra soutenir le développement permanent d'une capacité manufacturière de véhicules et pièces d'automobiles à la fois équilibrée et concurrentielle, au Canada.

La politique du Canada sur le commerce d'automobiles est un élément-clé des priorités que doit se fixer l'industrie et de l'orientation que doit prendre l'intervention gouvernementale. Le Groupe d'étude sur l'industrie des véhicules et pièces automobiles au Canada recommande que le gouvernement du Canada adopte la politique-cadre suivante sur l'industrie de l'automobile:

L'Accord canado-américain sur les produits de l'automobile (APA) a établi la politique fondamentale voulant que les sociétés automobiles participant au marché canadien investissent, fournissent de l'emploi et créent dans ce marché une valeur proportionnelle aux bénéfices qu'elles en tirent. Les signataires des lettres d'engagement annexées à l'Accord se sont conformés aux termes, conditions et engagements relatifs à l'APA. Cependant, la participation au marché canadien a évolué depuis l'adoption de l'APA, et l'objectif de l'APA n'est plus mis en pratique par ceux qui vendent sur ce marché.

Ce Groupe d'étude recommande donc que le gouvernement du Canada adopte une politique commerciale exigeant que tous les fabricants de véhicules qui vendent des véhicules sur le marché canadien prennent des engagements obligatoires, similaires aux engagements actuellement en vigueur chez les fabricants de véhicules membres de l'APA.

Le gouvernement canadien doit élaborer un arrangement par étapes et une procédure efficace d'application qui garantiront qu'on se conformera auxdits engagements similaires d'ici 1987.

La procédure d'application existante restera en vigueur pour les compagnies de véhicules qui fabriquent déjà au Canada en vertu de l'APA. Néanmoins, une fois que tous les fabricants de véhicules qui vendent au Canada aurontréalisé un niveau d'engagement comparable, le gouvernement du Canada devrait négocier un accord avec toutes les compagnies de véhicules afin d'augmenter le niveau minimum des engagements envers l'économie canadienne.

Dans le cadre de cette nouvelle politique de commerce, on devrait adopter des mesures pour encourager le développement et l'expansion supplémentaires d'une industrie des pièces d'automobile, indigène au Canada et concurrentielle à l'échelon mondial.

Plusieurs mesures supplémentaires sont nécessaires pour une stratégie plus vaste de l'automobile et afin d'appuyer la nouvelle politique commerciale.

Quant à l'appui nécessaire pour encourager le développement et l'expansion technologiques de l'industrie canadienne des pièces d'automobile, le Groupe d'étude recommande:

Que le gouvernement introduise dans l'industrie des pièces d'automobile un programme de licences technologiques comportant les stimulants nécessaires à une forte expansion du niveau d'activité actuel. (p. 114)*

Que le gouvernement offre des incitations pour encourager les entreprises en coparticipation qui transfèrent des capacités technologiques étrangères aux fabricants canadiens de pièces d'automobile. (p. 115)

Que l'on crée des incitations pour encourager le développement et l'expansion du personnel technique de l'industrie des pièces indépendante au Canada. (p. 115)

Que le gouvernement, en collaboration avec l'industrie, entreprenne une analyse détaillée et minutieuse des possibilités d'expansion de la production de pièces d'automobile au Canada, et que l'on identifie les produits précis où il y a une bonne possibilité d'expansion de la fabrication canadienne. (p. 122)

Afin d'assurer un climat fiscal et tarifaire favorable à l'industrie, le Groupe d'étude recommande:

Que la taxe de vente fédérale soit imposée sur tous les véhicules vendus au Canada, basée sur le prix d'achat payé par le concessionnaire, et que ce changement soit mis en oeuvre immédiatement en vertu d'une règle spéciale régissant la taxe de vente sur les véhicules. Le comité spécial de l'industrie établi par le gouvernement à cette fin devrait continuer à étudier la question du déplacement de la taxe de vente fédérale vers le niveau de commerce en gros pour tous

---

* Le raisonnement sous-jacent de ces recommandations est donné dans le texte, à partir de la page indiquée entre parenthèses.

les produits imposables. Nous recommandons ici que l'on réduise de 8% à 9% le taux général de taxe, car la taxe serait alors imposée au niveau de gros sur les véhicules automobiles finis. (p. 150)

Que le tarif préférentiel accordé aux pays en voie de développement pour leurs produits de l'automobile soit limité aux deux tiers du tarif de la nation la plus favorisée pour les produits de l'automobile. (p. 152)

Afin de permettre aux travailleurs de l'automobile et à l'industrie des véhicules et pièces d'automobile de passer le cap de l'actuelle période d'adaptation structurelle, le Groupe d'étude recommande:

Que les dispositions du PAIM soient étendues à l'ensemble du secteur de l'automobile pendant une période de cinq ans. (p. 154)

Que les prestations d'adaptation de la main-d'oeuvre applicables en vertu du volet communautaire du PAIM soient offertes au secteur de l'automobile dans le cadre du PAIM élargi, et qu'elles soient élargies pour inclure toute la gamme de prestations que prévoyait le programme des PAT au cours des années de transition du Pacte de l'automobile. (p. 154)

En ce qui concerne les aspects humains de l'évolution de l'industrie, le Groupe d'étude recommande:

Que le gouvernement, l'industrie et les organisations ouvrières entreprennent immédiatement des études approfondies sur l'effet qu'aura sur les ressources humaines l'évolution des conditions dans l'industrie de l'automobile, en vue de recommander des politiques et des programmes appropriés,

susceptibles d'adoption et de maintien pendant au moins les cinq années prochaines. (p. 156)

Pour ce qui est des consultations futures concernant l'industrie de l'automobile, le Groupe d'étude recommande:

Que le ministre responsable de IC/MEER mette sur pied un Conseil de l'automobile en tant que tribune de discussion, consultation et conseil sur les politiques dans le domaine de l'automobile. (p. 157)

Que le ministre responsable de IC/MEER fasse rapport chaque année sur l'état de l'industrie de l'automobile au Canada. (p. 157)

Que l'on établisse un Bureau des affaires automobiles au niveau du sous-ministre adjoint dans le cadre de IC/MEER. (p. 160)

CHAPITRE 1

IMPORTANCE STRATÉGIQUE DE L'INDUSTRIE AUTOMOBILE AU CANADA

L'industrie automobile est au coeur même de la base manufacturière du Canada; c'est une industrie clé qui relie cette base manufacturière aux industries d'extraction des ressources naturelles du pays. Grande consommatrice d'acier, de fer, d'aluminium, de cuivre, de caoutchouc, de matières plastiques, de textiles, de verre, de produits chimiques, de machinerie et de produits électriques, l'industrie automobile est essentielle pour assurer une économie canadienne saine. En fait, presque un emploi sur sept dans la fabrication au Canada dépend directement de la viabilité de l'industrie automobile.

Prise isolément, l'industrie de l'automobile constitue le secteur manufacturier le plus important du Canada, ayant produit en 1982 des biens d'une valeur de presque 18 milliards $. Les voitures, les camions, les autobus et les pièces fabriqués au Canada représentent plus de 8% de la valeur de tous les biens livrés par les usines du pays. D'après des statistiques préliminaires, l'industrie a employé en 1982 environ 103 000 travailleurs à la production de biens automobiles, ce qui constitue une baisse de 17% par rapport au niveau de crête de 124 000 employés, atteint en 1979, mais qui représente toujours environ 8% de la totalité des emplois manufacturiers au Canada. En raison de certaines anomalies de compte rendu, ces chiffres sous-estiment (de nombreux milliers) le vrai niveau d'emploi manufacturier dans l'industrie[1]. De plus, ils n'incluent pas les

---

1. De nombreuses usines ne figurent pas dans les statistiques officielles, ce qui sous-estime les niveaux réels de production, d'embauchage et d'investissement dans l'automobile. Voir à l'annexe 2 une note sur les statistiques utilisées dans ce rapport et sur les problèmes des statistiques officielles.

milliers d'employés qui travaillent à la distribution des véhicules et des pièces, ni les quelque 70 000 travailleurs employés par les concessionnaires canadiens qui vendent et entretiennent des voitures et camions dont le montage est fait en Amérique du Nord[2].

Un peu plus de la moitié de tous les travailleurs dans la fabrication automobile sont employés au montage des véhicules, à la production de pièces et à d'autres travaux chez les "Quatre Grands" fabricants automobiles: American Motors, Chrysler, Ford et General Motors, ainsi que chez d'autres fabricants, plus petits, dont Volvo Canada, International Harvester, Mack, Paccar et Western Star Trucks. Le reste de la main-d'oeuvre manufacturière est employé par l'industrie canadienne de pièces indépendante, qui comprend presque 400 compagnies engagées principalement dans la fabrication de pièces d'automobiles, et 800 autres compagnies dont l'activité inclut la fabrication de pièces. En plus de ces presque 1 200 fabricants de pièces, des milliers d'autres entreprises canadiennes fournissent des biens et des services au secteur de l'automobile.

Si l'importance économique nationale de cette industrie est d'envergure, son effet sur l'économie régionale est encore plus marqué. Dans des villes comme Windsor, St. Catharines, Oakville, Oshawa, St. Thomas et Chatham en Ontario, ou Ste-Thérèse, Anjou et Waterville au Québec, plus de la moitié des emplois manufacturiers dépendent de l'industrie automobile. En outre, les usines de véhicules et de pièces comme Volvo et Michelin en Nouvelle-Écosse et les usines de pièces et de montage comme celles de l'ouest du Canada contribuent substantiellement à l'emploi dans les autres régions du pays. Or, l'actuelle crise de l'industrie

---

2. Estimations du Groupe d'étude, basées sur des données fournies par la Fédération des associations de concessionnaires automobiles du Canada et par la Société des fabricants de véhicules à moteur du Canada.

automobile l'a démontré: il n'est pas facile de remplacer les emplois dans ces communautés. De plus, les échanges intercommerciaux de biens consommés soit par l'industrie, soit par ses travailleurs (pétrole et gaz, bois d'oeuvre, produits minéraux, produits agricoles), indiquent que la santé de l'industrie automobile affecte l'ensemble du pays et non pas seulement les provinces comme le Québec et l'Ontario, où elle représente une forte proportion des emplois directs.

L'industrie automobile figure également parmi les principaux contribuants aux exportations du Canada. Au cours des dix dernières années, l'exportation de véhicules et de pièces a représenté environ 20% des exportations totales de marchandises du Canada, et presque 60% des exportations canadiennes de produits finals manufacturés.

INDUSTRIE ESSENTIELLE DE COUPLAGE

On dit que le secteur automobile est une industrie essentielle de couplage parce que, d'une part, elle dépend de nombreuses autres industries et que, d'autre part, elle constitue pour celles-ci une base économique. Étant le plus grand acheteur d'un certain nombre de matières premières transformées et de produits fabriqués, elle consomme une forte proportion des produits de nombreuses autres industries. Comme l'indique le tableau 1.1, l'industrie de montage de véhicules et de fabrication de pièces consomme plus d'un sixième de la production de fer et d'acier, de produits en caoutchouc et de batteries du pays. Plus de 14% de l'aluminium transformé, 13% du cuivre transformé et 8% de tout le verre et la peinture sont utilisés par l'industrie automobile.

L'industrie automobile qui, nous l'avons vu, achète de vastes quantités de produits demi-finis, est aussi un marché important

pour les manufactures de produits qui sous-tendent les secteurs de la construction, des biens de consommation et du matériel d'exploitation des ressources au Canada. L'industrie automobile consomme 15% de toute la production des ateliers d'usinage, 13% des produits de fil métallique, 13% des métaux moulés et extrudés, 8% du métal matricé, 4,7% des matières plastiques et 3,8% de la production textile, créant ainsi une base économique solide pour de nombreuses autres industries et compagnies.

L'importance que revêt l'industrie automobile pour ses fournisseurs est beaucoup plus grande que ne semblent l'indiquer ces simples pourcentages de production. La perte permanente de 17% du marché pour les produits d'acier ou de caoutchouc, par exemple, entraînerait probablement une réduction de la production bien supérieure à 17%, car des installations viables au niveau de production actuel deviendraient rapidement peu rentables advenant une forte chute de la demande. Des fermetures d'usines seraient alors inévitables puisque, dans les industries comme celles de l'acier et du caoutchouc, on ne peut augmenter ou réduire la capacité productive que par grandes unités.

Cet effet est particulièrement inquiétant en ce qui concerne l'industrie sidérurgique du Canada, dont la production axée sur l'automobile est achetée surtout par les fabricants canadiens de pièces. L'industrie de l'acier, qui emploie presque 50 000 travailleurs, est l'une des industries les plus modernes du pays et l'une des plus concurrentielles sur le plan international, tout en comptant parmi les rares industries manufacturières dont les propriétaires sont en grande partie canadiens. Pour l'ensemble du pays - et notamment pour les villes minières de l'Ontario, du Québec et des Maritimes dont le sort dépend de cette activité économique - il est donc primordial d'assurer la viabilité future de l'industrie automobile. Par ailleurs, en l'absence d'une industrie sidérurgique saine, d'importants bénéfices économiques résultant de vastes projets de ressources et de transports dans l'ouest du Canada quitteraient le pays, au profit de l'étranger.

Tableau 1.1

Dépendance des secteurs manufacturiers essentiels face aux livraisons à l'industrie automobile - 1978

Industrie	Total des employés au Canada - 1978	Pourcentage de production qui dépend de l'industrie automobile
Fonderies	10 400	36,7
Fabricants de batteries	3 000	17,3
Fer et acier	56 200	16,9
Produits de caoutchouc	28 900	16,9
Ateliers d'usinage	12 200	15,2
Laminage et extrusion d'aluminium	7 000	14,2
Produits en fil métallique	18 800	13,1
Laminage de cuivre et d'alliages	3 600	12,9
Moulage et extrusion des métaux	5 200	12,9
Métaux emboutis	34 100	8,3
Produits de verre	11 600	8,2
Transformation des métaux - divers	24 900	8,0
Fabricants de peinture	7 400	8,0
Récepteurs radio et télévision	2 300	5,9
Matières plastiques et résines synthétiques	5 478	4,7
Industrie textile	67 684	3,8
Transformation des matières plastiques	31 441	3,0

Source: Tableaux spéciaux de Statistique Canada préparés pour le Groupe d'étude à partir du modèle national ouvert des entrées/sorties 1978.

SOUTIEN STRATÉGIQUE À LA TECHNOLOGIE DE POINTE

L'industrie automobile est également une industrie essentielle de couplage en ce qu'elle fournit, par ses activités de recherche et de développement et ses achats de biens et de services, un appui stratégique aux industries qui apparaissent aujourd'hui dans le secteur de la technologie de pointe. De plus, l'industrie automobile est un véritable terrain d'essai pour les technologies manufacturières de pointe.

Les applications des produits technologiquement avancés, surtout des dispositifs micro-électroniques, ne cessent de se multiplier dans les véhicules automobiles et commerciaux. Les commandes électroniques du moteur et les ordinateurs diagnostiques de bord sont déjà chose réelle, tandis que les calculateurs de parcours et de surveillance le seront sous peu. Grâce aux nouveaux matériaux que créent les progrès de la technologie, et surtout aux métaux, plastiques et fibres très résistants et légers, l'industrie peut mieux satisfaire à la demande de véhicules plus durables et plus économes en carburant. La crise du pétrole a stimulé la recherche de combustibles de rechange et de moteurs consommant ces combustibles. L'industrie emploie donc aujourd'hui toute une gamme de technologies de pointe pour la conception des nouveaux moteurs, systèmes électriques et transmissions. Dans tous ces domaines, et dans d'autres encore, l'industrie automobile met au point et utilise de nombreux produits et services de technologie avancée.

L'industrie automobile met au point et utilise également des technologies avancées dans le domaine de la production. L'utilisation de robots et de contrôleurs programmables est déjà chose courante dans la fabrication de pièces et le montage des véhicules, tandis que les lasers et les analyseurs optiques

servent à l'inspection, au tri des matériaux et au contrôle de la qualité. Par exemple, l'usine de moteurs de Ford à Essex utilise des lasers graveurs fournis par la compagnie Diffracto, de Windsor, pour inscrire sur les moteurs les codes d'identité que d'autres lasers pourront lire par la suite, permettant ainsi de trier et de retrouver les divers moteurs tout au long du processus de fabrication.

Les applications dans le domaine de la fabrication représentent l'un des secteurs de plus grande croissance potentielle du domaine de l'informatique, et les compagnies de montage de véhicules et de fabrication de pièces sont parmi les premières lorsqu'il s'agit d'introduire et d'essayer ces technologies. Les grandes compagnies ont déjà adopté la conception assistée par ordinateur, qui est un domaine en voie de développement au Canada; de plus, elles sont parmi les premières à utiliser à grande échelle la fabrication assistée par ordinateur.

Afin que le Canada acquière une présence dans les technologies de fabrication avancées, l'industrie automobile, vu sa taille et ses caractéristiques, aura certainement à jouer un rôle de développement fondamental. Reconnaissant ce besoin, le gouvernement de l'Ontario a déjà annoncé la création d'un centre de technologie des pièces d'automobile, en collaboration avec l'industrie. Des mesures supplémentaires seront nécessaires. À l'instar des industries traditionnelles des ressources et de la transformation, l'industrie automobile ne peut contribuer au développement des nouvelles industries à technologie de pointe qu'aussi longtemps que sa propre vitalité lui permet de rester un marché solide pour les produits et services technologiquement avancés.

SOUTIEN
AUX PETITES ENTREPRISES

Les principales compagnies de véhicules automobiles et de pièces étant de très grandes entreprises, on supposerait volontiers qu'elles achètent la plupart de leurs fournitures à un petit nombre d'autres grandes compagnies. En valeur seulement, le gros de leurs achats provient effectivement de grandes entreprises; cependant, les principales compagnies fabriquant des véhicules figurent également parmi les principaux acheteurs de pièces et de services des petites entreprises. Ainsi, en 1982, la General Motors du Canada a acheté des biens et des services à environ 7 500 compagnies canadiennes, dont quelque 75% étaient des entreprises comptant moins de 100 employés. Ford estime également que, en 1982, 75% de ses quelque 4 000 fournisseurs canadiens étaient des entreprises de moins de 100 employés. Toujours en 1982, Chrysler a acheté des biens et des services à environ 1 500 compagnies canadiennes, dont une forte proportion était de petites entreprises. Des centaines de ces petites entreprises ont fourni à l'industrie des pièces d'automobile, mais des centaines d'autres lui ont fourni divers biens et services, allant de l'entretien au transport, et de la construction aux services de bureau.

Le vaste réseau de concessionnaires qui assure les ventes et l'entretien des voitures et camions fabriqués en Amérique du Nord représente une deuxième source d'emplois dans les petites entreprises du secteur automobile. Au Canada, environ 2 600 de ces concessionnaires assurent quelque 70 000 emplois. Prises dans l'ensemble, ces petites entreprises constituent une importante source d'emplois au sein des communautés qu'elles desservent.

PRODUCTIVITÉ AUTOMOBILE ET RICHESSE NATIONALE

Vu sa productivité élevée, l'industrie automobile est d'une importance stratégique pour le Canada, même si l'on fait abstraction de sa contribution à l'emploi, à la balance commerciale, au bien-être des collectivités, ou de son rôle d'industrie essentielle de couplage. En effet, au sens le plus large, elle revêt une importance stratégique pour le pays parce qu'elle est plus productive que la plupart du secteur manufacturier canadien, contribuant ainsi, dans une plus forte proportion que la plupart des autres industries, à l'élévation du niveau de vie au Canada.

Plus précisément, l'industrie automobile crée, par heure travaillée, une valeur plus grande que la plupart des autres industries de transformation. Son taux de valeur ajoutée par employé est plus élevé de 21% que la moyenne de la valeur ajoutée par employé du secteur manufacturier[3]. De plus, au cours des vingt dernières années, l'industrie automobile a augmenté sa propre productivité plus vite que la plupart des autres industries manufacturières au Canada.

De 1960 à 1973, la productivité de la fabrication de matériel de transport (dont 75% représente la fabrication de véhicules et de pièces) s'est accrue de plus de 7% par an. Au cours des années 1960, ce taux d'augmentation a été plus élevé que celui de n'importe quel autre groupe de l'industrie manufacturière et le double du taux correspondant à l'ensemble du secteur manufacturier. De 1973 à 1977, le taux d'amélioration de la productivité est tombé à 3,6%, ce qui était quand même 50% de plus que le chiffre correspondant à l'ensemble du secteur

---

3. Calculé à partir des données de Statistique Canada sur la valeur ajoutée par la fabrication et l'emploi en 1979, dernière année où le taux d'utilisation de la capacité dans l'industrie ne fut pas fortement affecté par la crise économique.

manufacturier[4]. Depuis le début de la récession, les gains de productivité se sont ralentis, mais au cours de ces quelques dernières années l'industrie automobile a adopté de nouveaux systèmes de fabrication et a fait d'importants investissements pour se doter d'usines et de matériels nouveaux. Au chapitre 5, nous examinerons ces systèmes et investissements ainsi que les gains de productivité que l'on peut escompter en tirer dans les années 1980.

Cette augmentation de la productivité était due en grande partie à la rationalisation de l'industrie suite à l'Accord canado-américain sur les produits de l'automobile, signé en 1965, qui prévoyait le commerce conditionnel en franchise de douane entre les deux pays. L'excellente performance de l'industrie automobile canadienne était due en partie au fait que, au moment de l'accord, elle avait pour point de départ une base de productivité plus basse que celle de l'industrie américaine. Cependant, les chiffres des autres pays qui ont un secteur automobile indiquent que, dans chacun de ces pays, l'industrie automobile a régulièrement maintenu un rythme d'augmentation de la productivité supérieur à l'augmentation moyenne de la productivité de l'ensemble du secteur manufacturier.

L'industrie automobile peut continuer à contribuer de façon substantielle à la prospérité du Canada, créant des emplois et des investissements qui amélioreront le niveau de vie de tous les Canadiens. Les événements récents ont démontré que le Canada ne peut pas se fier uniquement aux mégaprojets de ressources, au secteur des services ou à la technologie de pointe pour générer tous les nouveaux emplois qui seront nécessaires à l'avenir. En

---

4. Ces chiffres ont tous trait à la productivité de la main-d'oeuvre et représentent des taux de croissance annuelle composés. Voir Uri Zohar, Canadian Manufacturing: A Study in Productivity and Technological Change, Volume II, 1982.

fait, comme nous l'avons indiqué, le bien-être de nombreuses industries des ressources, des services[5] et de la technologie de pointe du Canada dépend du secteur manufacturier. Pour assurer la vitalité de l'économie canadienne dans les années 1980, un secteur manufacturier vigoureux et sain est indispensable.

Malheureusement, il est plus difficile que jamais de maintenir un secteur manufacturier fort. Le commerce international de produits manufacturés est plus intensément concurrentiel qu'à toute époque de l'âge industriel. Qu'il s'agisse d'acier ou de machines-outils, de photocopieurs ou de télévisions, d'avions ou d'automobiles, la concurrence internationale, déjà féroce, ne cesse de s'accroître. Les industries du futur ne seront pas exemptes de l'effet de cette concurrence: les ordinateurs, les fibres optiques, les circuits intégrés et les systèmes avancés de télécommunication font tous l'objet d'une concurrence internationale qui s'intensifie rapidement.

Dans cet environnement, l'importance stratégique de l'industrie automobile va bien au-delà de l'économie canadienne d'aujourd'hui. Les exigences concurrentielles auxquelles doit faire face notre secteur automobile sont essentiellement les mêmes que pour l'ensemble de la base industrielle du Canada. Si nous sommes incapables de mobiliser nos ressources humaines et matérielles pour conserver une industrie automobile saine et productive, il nous sera difficile de mettre en place l'organisation et les systèmes de production nécessaires pour réussir dans les nouvelles industries: aérospatiale, communications de pointe, conception de logiciel ou bureautique.

---

5. L'industrie automobile consomme à elle seule presque 10% de tous les services fournis à la gestion d'affaires au Canada. (D'après les tableaux spéciaux de Statistique Canada préparés pour le Groupe d'étude à partir du modèle national ouvert des entrées/sorties 1978).

En résumé, l'industrie automobile est au coeur même de la base industrielle du Canada. Pour cette raison, et pour d'autres encore précisées dans ce chapitre, le Canada attribue depuis longtemps une grande importance au secteur automobile. Cependant, on ne saurait espérer que les Canadiens conservent une industrie automobile qui n'est pas concurrentielle, ou qui ne sait pas s'adapter à l'évolution des conditions et des technologies nouvelles. Le Groupe d'étude a donc suivi de près son mandat: formuler des recommandations qui contribueront à "déterminer les priorités et formuler les stratégies et politiques nécessaires pour favoriser les initiatives de l'industrie qui contribueront à établir, au Canada, une capacité de fabrication automobile équilibrée et concurrentielle". Le reste de ce rapport constitue notre réponse au défi qui nous a été posé: formuler une stratégie afin d'assurer la vitalité future d'une industrie essentielle à l'avenir économique du Canada. Pour commencer, nous retracerons l'évolution de l'industrie et préciserons les conditions qui ont régi son développement jusqu'à nos jours.

CHAPITRE 2

ÉVOLUTION DE L'INDUSTRIE AUTOMOBILE AU CANADA

L'industrie automobile canadienne a traditionnellement été régie par un intérêt national, visant à garantir que le Canada reçoive sa juste part de la production et de la valeur ajoutée, compte tenu du niveau de consommation du pays. À chaque tournant de l'évolution de cette industrie, chaque fois que la part canadienne de la fabrication automobile a été menacée, cette menace a été contrée par des politiques intérieures sur l'investissement, la production et l'emploi automobiles au Canada.

L'enchaînement que révèle l'historique de cette industrie est fort prévisible: l'industrie au Canada se voit menacée par les circonstances, et le gouvernement adopte des mesures tarifaires, sur le contenu ou sur les exigences de fabrication, pour conserver une industrie automobile saine et concurrentielle. Au chapitre 5, nous démontrerons que dans chaque cas l'industrie a répondu à l'intervention gouvernementale en prenant ses propres mesures, en relevant le défi concurrentiel et en investissant dans des nouvelles technologies qui lui ont permis de s'épanouir.

Dans ce chapitre, nous retraçons le développement de la politique automobile et de l'industrie au Canada, de ses origines jusqu'à la fin des années 1970. Cependant, il conviendrait d'abord de faire une esquisse de l'industrie canadienne telle qu'elle existe aujourd'hui.

L'INDUSTRIE AUJOURD'HUI

L'industrie automobile canadienne comprend neuf principaux fabricants de voitures et de camions, dont quatre fabriquent également des pièces, et presque 400 fabricants indépendants de pièces automobiles. Un nombre considérable d'autres compagnies indépendantes, quelque 700 à 800, vendent au moins une partie de leurs produits aux fabricants de véhicules ou sur le marché de rechange de l'automobile, mais ne sont pas classées parmi les fabricants de pièces parce que moins de la moitié de leurs produits relève spécifiquement de l'automobile. Fait également partie de l'industrie canadienne un réseau de distribution national, comprenant 2 600 concessionnaires de véhicules construits en Amérique du Nord et des centaines de distributeurs et revendeurs de pièces d'automobile.

En 1982, les fabricants de véhicules ont produit 807 645 voitures particulières et 468 807 camions et autobus, ce qui place le Canada au septième rang parmi les producteurs de véhicules du monde. L'assemblage des véhicules se fait surtout en Ontario, avec 83% de la production totale, tandis que 12% de cette production se fait au Québec; il y a également des usines plus petites en Colombie-Britannique, au Manitoba et en Nouvelle-Écosse. (Voir la liste des usines de véhicules et de produits à l'annexe 3). La fabrication de pièces est elle aussi concentrée en Ontario et au Québec, bien qu'il existe également des usines dans certaines villes de l'ouest du Canada ainsi que dans certaines parties des régions atlantiques.

Les fabricants de véhicules

En 1982, 13,7% de l'assemblage de voitures et 19,7% de l'assemblage de camions nord-américains, calculés sur la base des

unités assemblées, se sont faits au Canada. (Il faut comparer ces chiffres aux 10,5% de l'assemblage de voitures et 17,5% de l'assemblage de camions en 1979). Les "Quatre Grands" fabricants de véhicules, c'est-à-dire American Motors, Chrysler, Ford et General Motors, ont fabriqué en 1982 environ 70% de la valeur annuelle de la production canadienne de véhicules et de pièces, qui totalisait 17,7 milliards $. Cette proportion comprend 90% de la valeur de la fabrication de véhicules et 41% de la valeur des pièces fabriquées. Les autres grands fabricants, c'est-à-dire International Harvester, Mack, Paccar et Western Star Trucks, fabriquent des camions, tandis que le neuvième fabricant de véhicules, Volvo Canada Ltée, fabrique ses voitures de série 240 dans son usine de Halifax.

Les fabricants de pièces

L'industrie des pièces d'automobile comprend trois types de fabricants: les usines de pièces appartenant aux compagnies de véhicules, les fabricants de pièces indépendants appartenant à des Canadiens, et les fabricants de pièces indépendants appartenant à des étrangers. Ces entreprises fabriquent deux catégories générales de pièces: des pièces d'équipement original utilisées dans les véhicules neufs (environ 70% de la valeur des pièces livrées), et les pièces d'après-vente destinées au marché de rechange. Les pièces fabriquées au Canada comprennent les grands sous-ensembles tels les moteurs et les transmissions ainsi que les composants plus simples tels les miroirs, les ceintures de sécurité, les silencieux et autres pièces.

En 1981, les fabricants de pièces ont livré des produits dont la valeur a atteint presque 5 milliards $, dont 41% avaient été fabriqués par les usines appartenant aux fabricants de véhicules, 21% par les 12 plus grands fabricants étrangers de pièces,

et 27% par les autres entreprises de propriété étrangère. Onze pour cent de la production totale, c'est-à-dire 537 millions $ de livraison, étaient dus à des compagnies indépendantes de propriété canadienne[1]. Bien que deux des entreprises de propriété canadienne figurent parmi les dix compagnies de pièces les plus importantes, la plupart des firmes canadiennes sont de taille moyenne à petite.

Environ 1,5 milliard $ des quelque 11 milliards $ de pièces consommées annuellement au Canada proviennent de fabricants situés au Canada. Le gros des 5 milliards $ de pièces d'automobile fabriquées au Canada est donc exporté, principalement aux États-Unis. L'annexe 4 donne un profil plus détaillé de l'industrie des pièces d'automobile.

La structure de l'industrie de l'automobile qui existe de nos jours résulte de nombreux facteurs, dont les nécessités concurrentielles auxquelles font face les fabricants de véhicules et de pièces, la proximité du Canada au plus grand marché automobile du monde, le niveau élevé de propriété étrangère dans l'industrie, et les politiques gouvernementales. L'évolution de l'industrie doit donc être perçue à la lumière des possibilités et des contraintes dues à ces facteurs. Dans la suite de ce chapitre, nous indiquerons comment le Canada a essayé de minimiser les contraintes et de saisir les possibilités qui s'offraient à lui dans l'industrie de l'automobile en Amérique du Nord.

---

1. Nous n'avons pas évalué la valeur et l'origine de la production des 700 à 800 fabricants de pièces non inclus dans les statistiques officielles (voir l'annexe 2). Cependant, vu que la plupart de ces compagnies sont problablement de propriété canadienne, il se peut que le pourcentage réel de la production qu'assurent les entreprises canadiennes soit supérieur à 11%.

L'ÉPOQUE D'AVANT LE PACTE DE L'AUTOMOBILE

L'industrie canadienne de l'automobile a été influencée par la proximité des États-Unis, d'où sont venues les premières innovations technologiques et les méthodes de production d'automobiles, ainsi que par la domination de l'industrie par les affiliés des entreprises-pionnières américaines: Ford, Buick, Chevrolet et Chrysler. Par le biais de tarifs qui jusqu'au milieu des années 1920 pouvaient aller jusqu'à 35%, ces derniers ont été encouragés à établir des usines ici, au Canada. Cependant, si les usines se trouvaient au Canada, les moteurs et autres éléments clés étaient importés des usines américaines, plus grandes et plus efficaces. La structure résultante empêcha la formation d'une industrie canadienne autosuffisante. Dans cette situation, les décideurs gouvernementaux se trouvèrent face à un dilemme: comment encourager l'industrie de l'automobile à investir ici, avec tous les avantages économiques conséquents, sans cependant promouvoir le développement d'une structure industrielle inefficace de type "succursale". Comme l'indique le chapitre 7, ces considérations sont toujours valides; elles nous ont servi de guide pour déterminer comment assurer, par l'intermédiaire de politiques commerciales appropriées, une participation gouvernementale apte à contribuer à l'essor futur de l'industrie automobile au Canada.

De 1918 à 1923, le Canada était le deuxième plus grand fabricant de véhicules automobiles. Dès 1926, cependant, on s'inquiéta du fait que les tarifs élevés maintenaient au Canada des prix à la consommation plus élevés que ceux en vigueur aux États-Unis. On réduisit donc quelque peu les tarifs cette année-là; ce fut la première des quatre tentatives faites par l'industrie pour réduire les droits de douane sur les composants

importés, à la condition que le fabricant importateur atteigne un niveau spécifié de valeur ajoutée canadienne[2].

Vers le début des années 1930, les tarifs augmentèrent de nouveau, afin de relancer la production et l'emploi en pleine dépression économique. Des prohibitions furent émises contre l'importation d'automobiles d'occasion, tandis que les véhicules fabriqués au Royaume-Uni se voyaient offrir un régime de franchise de douane (les perspectives d'importation de véhicules britanniques n'étaient cependant guère brillantes alors). À la même époque, les barrières tarifaires remontèrent ailleurs dans le monde de l'automobile, et notamment en Europe.

Une enquête entreprise en 1935 et 1936 par la Commission des tarifs montra que, selon certains, les prix des automobiles au détail étaient de 35% plus élevés au Canada qu'aux États-Unis. On se demanda donc si les avantages retirés par le Canada, en termes d'emplois et d'activité économique, valaient le coût (prix plus élevés) payé par lui pour favoriser une industrie nationale. Cependant, la Commission conclut que les salaires et l'activité économique générés par l'industrie de l'automobile équivalaient à trois fois le montant supplémentaire payé par les consommateurs pour les voitures. Selon la Commission, il était dans l'intérêt du Canada d'encourager le maintien et l'essor de l'industrie de

---

2. Dans ce rapport, nous employons la définition de valeur ajoutée au Canada que précisent les lettres d'engagement des principaux fabricants de véhicules dans le cadre du Pacte de l'automobile. Selon cette définition, la valeur ajoutée au Canada est essentiellement la partie des coûts de main-d'oeuvre et de matériaux et (dans le cas des fabricants indépendants de pièces) des bénéfices réalisés à l'origine au Canada et consommés au cours de la fabrication des véhicules ou pièces. Un composant fabriqué au Canada et utilisant des matériaux et une main-d'oeuvre entièrement canadiens a un niveau de valeur ajoutée au Canada de 100%.

l'automobile au pays. La Commission proposa un régime révisé de droits de douane et de contenu canadien, qui resta en vigueur jusqu'à début des années 1960, moment où un essor d'importations britanniques et d'autres pays européens, allié à un déclin de la production et de l'emploi au Canada, entraîna un déficit considérable du commerce d'automobiles - le déficit de ce commerce en 1960 correspondant à 500 millions $ du déficit total de 1,2 milliard $ du compte courant de la nation.

Une Commission royale d'enquête menée par le Dr Vincent Bladen recommanda en 1961 que l'on emprunte un nouveau chemin mitoyen entre un libre commerce sans entraves et une protection tarifaire plus élevée. "Mon but, déclara Bladen, est de concilier l'intérêt du consommateur qui veut des prix plus bas, celui du fabricant d'automobiles qui veut des bénéfices et des emplois, et celui des producteurs de produits primaires sur les marchés d'exportation". Il proposa un ensemble révisé de tarifs, des modifications de la taxe d'accise, ainsi que l'accès en franchise pour les véhicules et les pièces, tant originales que de rechange, importés par des fabricants qui se conforment à un niveau spécifié de contenu canadien. Le niveau du contenu canadien devait être fonction du chiffre d'affaires du fabricant. Bladen escomptait que ces propositions permettraient d'augmenter la production, tout en baissant les prix à la consommation. Cependant, le gouvernement ne prit pas de mesures immédiates concernant la partie essentielle de ces recommandations.

Il fallait trouver le moyen de donner suite aux propositions de Bladen pour créer un climat qui permette l'essor d'une industrie nationale forte, plutôt que de protéger simplement l'industrie par des tarifs élevés ou d'autres barrières au commerce. Il fallait adopter une méthode nouvelle, favorisant le développement du secteur manufacturier sans cependant entraîner la montée des prix qui résulterait d'une approche tarifaire.

Le premier pas vers l'élimination des tarifs élevés fut pris en 1963, lorsque le Canada adopta un régime de rémission des droits de douane dus sur les véhicules et les pièces importés, proportionnellement à la valeur des exportations de véhicules et de pièces par la compagnie en question. Les fabricants américains de pièces d'automobile s'opposèrent à ce plan et l'un d'entre eux demanda l'adoption de droits compensateurs sur les pièces importées, alléguant que la rémission de droits équivalait à un "octroi ou dégrèvement" en vertu de la US Customs Act de 1930. Avant même que le Bureau des douanes américain n'ait pu achever son enquête, le Canada et les États-Unis conclurent l'Accord sur les produits de l'automobile. Aujourd'hui connu sous le nom de Pacte de l'automobile, cet Accord conclu en 1965 représentait un net écart par rapport aux approches adoptées antérieurement; il restructurait l'ensemble de l'industrie de l'automobile en Amérique du Nord. Seuls les fabricants canadiens indépendants de pièces d'automobile avaient des réserves sérieuses quant à cet accord; ils craignaient en effet que la valeur ajoutée au Canada (VAC) ne se maintiendrait pas au niveau de la "juste proportion" car les engagements de l'accord en matière de VAC restaient vagues. Ces préoccupations furent signalées au gouvernement canadien à plusieurs reprises, mais en définitive on considéra qu'elles ne devaient pas entrer en ligne de compte.

LE PACTE DE L'AUTOMOBILE

L'Accord canado-américain sur les produits de l'automobile (APA) a permis de rationaliser la structure des opérations au Canada et aux États-Unis, créant ainsi dans le domaine de l'automobile une industrie nord-américaine intégrée. Il prévoyait le commerce plus libre de véhicules neufs et de pièces d'équipement original, moyennant certaines conditions entérinées par les signataires. Les deux premières conditions étaient que les véhicules et pièces admissibles aux États-Unis en franchise de

douane devaient provenir du Canada, et que leur contenu devait être au moins 50% nord-américain. De plus, reconnaissant les conditions spéciales régnant au Canada, les parties convinrent des trois dispositions suivantes:

1. Seules peuvent être désignées à participer au Pacte les compagnies qui fabriquent des voitures ou des camions au Canada.

2. Chaque manufacturier désigné doit maintenir un certain rapport entre la valeur nette de vente des véhicules fabriqués au Canada et la valeur nette de vente des véhicules vendus dans ce pays, le rapport pour chaque classe de véhicules (voiture, camion ou autobus) devant être soit 75%, soit le niveau réalisé au cours de l'année de base commencée le 1er août 1963, selon celui des deux niveaux qui est le plus élevé. En réalité, ces rapports sont de 95-100% pour les voitures et de 75 à plus de 100% pour les véhicules commerciaux (voir le tableau 2.2).

3. Le montant de la valeur ajoutée au Canada, pour toutes les classes de véhicules fabriqués au Canada, doit être au moins égal au montant réalisé au cours de l'année de base.

Deux autres conditions concernant la valeur ajoutée au Canada, en plus de l'exigence relative à l'année de base, ont été précisées dans des lettres d'engagement signées par les fabricants de véhicules désirant participer au Pacte de l'automobile. Ces conditions supplémentaires visaient à produire une augmentation rapide de la valeur ajoutée au Canada, puis à assurer une augmentation continue parallèlement à la croissance du marché canadien et à la hausse des prix. Voici ces deux conditions:

4. Au cours de chaque année de fabrication, la valeur ajoutée au Canada serait équivalente à au moins 60% de l'augmentation de la valeur des voitures vendues au Canada, par rapport à la valeur des voitures vendues au cours de l'année de base; pour les véhicules commerciaux (par exemple les camions), la valeur ajoutée équivaudrait à au moins 50% de l'augmentation de la valeur des véhicules commerciaux vendus, par rapport à la valeur des véhicules commerciaux vendus au cours de l'année de base.

5. Les fabricants de véhicules désignés devaient augmenter collectivement de 260 millions $ supplémentaires la valeur ajoutée au Canada, de 1965 à 1968.

Les États-Unis demandèrent au GATT la permission de mettre en oeuvre le Pacte de l'automobile de manière préférentielle pour le Canada, permission qui leur fut accordée, tandis que le Canada mit en oeuvre l'accord sur une base multilatérale.

L'APA traduisait donc une approche novatrice, qui mettait fin à un dilemme que d'autres efforts antérieurs n'avaient su résoudre. Les garanties prévues assuraient l'existence d'activités manufacturières supplémentaires au Canada, mais l'Accord parvint à cette fin par des moyens non enclins à favoriser la montée des prix. En réalité, on verra plus loin que le contraire s'est produit: les prix au Canada sont tombés en dessous des prix aux États-Unis.

Grâce au Pacte de l'automobile il s'est établi un climat industriel relativement stable, bien que la mise en oeuvre de l'Accord n'ait pas été entièrement dénuée de problèmes. Certes, les États-Unis acceptèrent à l'origine qu'on inclût les garanties canadiennes régissant la production et la valeur ajoutée au Canada, mais ils prétendirent que ces garanties devaient

être éliminées après une période de transition initiale. Le Canada s'opposa à cette position, persuadé que ces garanties étaient nécessaires pour surmonter les "obstacles institutionnels" dus à la taille relative des marchés, au fait que l'industrie canadienne était en grande partie détenue par des Américains, et au fait que les compagnies américaines étaient supérieures par leur taille et leur puissance financière. Effectivement, l'Association des fabricants de pièces d'automobile (AFPA), les Travailleurs unis de l'automobile (TUA), le gouvernement de l'Ontario et d'autres encore affirmèrent à maintes reprises que les garanties offertes par le Pacte étaient inadéquates.

À l'occasion, les plaintes au sujet de la mise en oeuvre du Pacte de l'automobile ont mené à des discussions bilatérales. Vers la fin des années 1960 et au début des années 1970, le Canada a subi des pressions en vue de l'élimination des garanties du Pacte. Le Comité des finances du Sénat américain a tenu des audiences sur le Pacte, ce qui a mené à des pressions accrues de la part du Congrès américain pour annuler les garanties canadiennes.

Vers la deuxième moitié des années 1970, toutefois, c'est surtout au Canada que l'irritation s'est fait sentir, notamment suite aux plaintes des TUA et de l'AFPA. Deux groupes d'étude établis par le ministère de l'Industrie et du Commerce ont examiné l'industrie de l'automobile en 1977 et 1978, mais le Pacte de l'automobile ne figurait pas parmi les sujets d'étude. En 1978, Simon Reisman, l'un des architectes canadiens du Pacte de l'automobile, mena une enquête sur le fonctionnement effectif du Pacte. Il conclut que le moment n'était pas propice à la renégociation du Pacte, mais que ce dernier méritait une étude annuelle vu les possibilités de changements fondamentaux au sein de l'industrie. Reisman recommanda que les fabricants de véhicules reçoivent un crédit double, aux fins du calcul de leur valeur ajoutée au Canada, lorsqu'ils font des travaux de

recherche et de développement au Canada. Afin de multiplier les débouchés pour les pièces fabriquées au Canada, il proposa de permettre aux fabricants de véhicules d'outre-mer d'exporter en franchise de douane au Canada, sous réserve qu'ils fabriquent ou achètent une proportion suffisante de leurs composants au Canada. Reisman accompagna ses recommandations d'un avertissement: la motivation à augmenter la production et l'emploi dans le domaine automobile au Canada serait entravée si la séance de Tokyo des pourparlers du GATT entraînait une réduction des tarifs sur les véhicules et sur la plupart des pièces. Or, de telles réductions ont effectivement été négociées, et on prévoit que les droits diminueront à 9,2% pour le gros du commerce d'automobiles d'ici 1987, comparativement à 17,5% en 1965 et à 15% au moment de la réunion à Tokyo.

Le gouvernement ne mit en oeuvre que certaines recommandations de Reisman, mais en 1980 le Pacte de l'automobile fit l'objet d'une promesse électorale du premier ministre Trudeau, qui engagea son gouvernement à initier des consultations avec les États-Unis. Des consultations ont effectivement eu lieu depuis, mais lors d'une période de déclin du marché et d'augmentation des importations, et elles ont pris fin sans que l'on arrive à une conclusion.

Le Pacte de l'automobile est le principal facteur qui a guidé les fabricants de véhicules au Canada, mais d'autres types d'accords commerciaux ont été conclus en-dehors du Pacte. Parmi eux figure un régime de rémission de droits négocié par le gouvernement fédéral et la Volkswagenwerk AG de l'Allemagne de l'Ouest, en 1981. Selon cet accord, à partir de 1984, après l'inauguration d'une usine de fabrication de pièces à Barrie (Ontario), l'entrée des voitures Volkswagen serait autorisée au Canada en franchise de douane. Plus précisément, la compagnie allemande a convenu d'acheter et de fabriquer au Canada des pièces

dont la valeur équivaudrait à 64% de la valeur de ses importations de véhicules en franchise de douane; ce niveau de valeur ajoutée au Canada devrait passer à 85% d'ici 1987. Une fois mis en oeuvre, l'arrangement devrait produire 500 nouveaux emplois à l'usine Volkswagen et 1 000 emplois supplémentaires dans les usines des fournisseurs.

PERFORMANCE DE L'INDUSTRIE DANS LE LE CADRE DU PACTE DE L'AUTOMOBILE

On s'accorde généralement à reconnaître que, malgré ses lacunes, le Pacte de l'automobile a eu des résultats positifs tant pour le Canada que pour les États-Unis: il a permis aux compagnies américaines d'automobiles de maintenir une quote-part dominante du septième plus grand marché de véhicules au monde. Le Canada, lui, a gagné une production substantiellement plus élevée, des échanges commerciaux plus intenses, une productivité plus haute, une proportion de l'emploi plus forte dans le secteur automobile nord-américain ainsi que des prix à la consommation plus faibles. Savoir s'il est possible ou non d'apporter certaines améliorations à cet accord, notamment dans le contexte de l'évolution du monde de l'automobile, est une question sur laquelle nous reviendrons par la suite.

Bénéfices pour le Canada

On peut résumer comme suit les bénéfices que le Canada tire du Pacte de l'automobile.

1. Emploi: Le nombre d'emplois dans l'industrie canadienne de l'automobile (à l'exclusion des concessionnaires et de l'emploi auxiliaire) est passé de 70 600 en 1964 à une

crête de 124 000 en 1979. Le total a depuis diminué à 103 000 suite à la récession, mais la part canadienne de l'emploi automobile nord-américain au sein des quatre grandes compagnies de véhicules a en fait augmenté, passant d'environ 6,6% en 1973 à un record absolu de 8,8% en 1981.

2. Production: Selon le rapport Reisman, avant le Pacte de l'automobile, la valeur ajoutée au Canada par les quatre grandes compagnies de véhicules correspondait à 3,7% de la valeur des produits automobiles nord-américains. En 1971, la VAC est montée à 5,2% de la valeur des produits automobiles nord-américains. Depuis, l'augmentation de la VAC a varié selon les sources spécifiques des produits et le dynamisme relatif des ventes de véhicules dans chacun des deux marchés. En 1981, la VAC correspondait à 6,9% de la valeur de la production nord-américaine. (Voir le tableau 2.1).

3. Productivité: Avant le Pacte de l'automobile, on estimait que la production par employé dans l'industrie canadienne de l'automobile se chiffrait à moins de 65% de celle de l'industrie américaine. D'après diverses études, cet écart de productivité a été pratiquement éliminé, et dans certains cas le taux américain a même été dépassé. De plus, on considère que les usines canadiennes égalent ou surpassent maintenant leurs homologues américains en termes de qualité de la production.

4. Prix: En 1965, on estimait que le prix-usine moyen hors taxe des voitures (taxes de vente fédérale et provinciale exclues, avec ajustement pour tenir compte du taux de change) était de 9% plus élevé au Canada qu'aux États-Unis. En 1968, cet écart s'était déjà réduit à 6%, tandis qu'au cours des années 1970 les prix canadiens, hors taxe, sont en fait tombés sous le niveau américain. En 1982, le prix-usine pour les acheteurs canadiens était plus bas de 8,8% pour un coach sous-compact et de 6,9% plus bas pour une grosse berline que le prix-usine aux États-Unis[3]. Les consommateurs canadiens n'étaient généralement pas au courant de cette différence de prix favorable, car celle-ci est annulée par une incidence plus forte de la taxe de vente. Ainsi, au Michigan la taxe de vente n'ajoute que 4% au prix de vente au détail d'une berline de série intermédiaire typiquement équipée, tandis qu'en Ontario la taxe de vente provinciale ajoute environ 7% au prix de vente au détail de la même voiture - en sus de la taxe de vente fédérale de 9% sur le prix de gros du fabricant.

---

3. Voir les Rapports annuels du Président des États-Unis présentés au Congrès et concernant le fonctionnement de la Loi de 1965 sur le commerce des produits de l'automobile.

Tableau 2.1

Valeur ajoutée au Canada dans la production d'automobiles par les Quatre Grands de l'automobile, en pourcentage de la production nord-américaine totale

Année	Valeur ajoutée au Canada, en pourcentage de la production nord-américaine de véhicules
1964	3,7%
1965	3,4%
1966	4,2%
1967	4,6%
1968	4,4%
1969	5,1%
1970	6,7%
1971	5,2%
1972	5,5%
1973	5,5%
1974	6,6%
1975	6,4%
1976	6,0%
1977	5,5%
1978	5,2%
1979	5,7%
1980	6,3%
1981	6,9%

Remarque: La valeur ajoutée au Canada est une donnée de l'année de fabrication pour les 12 mois commençant le 1er août de l'année antérieure, tandis que les valeurs de la production des véhicules automobiles sont des données d'année civile pour les 12 mois commençant le 1er janvier des années indiquées.

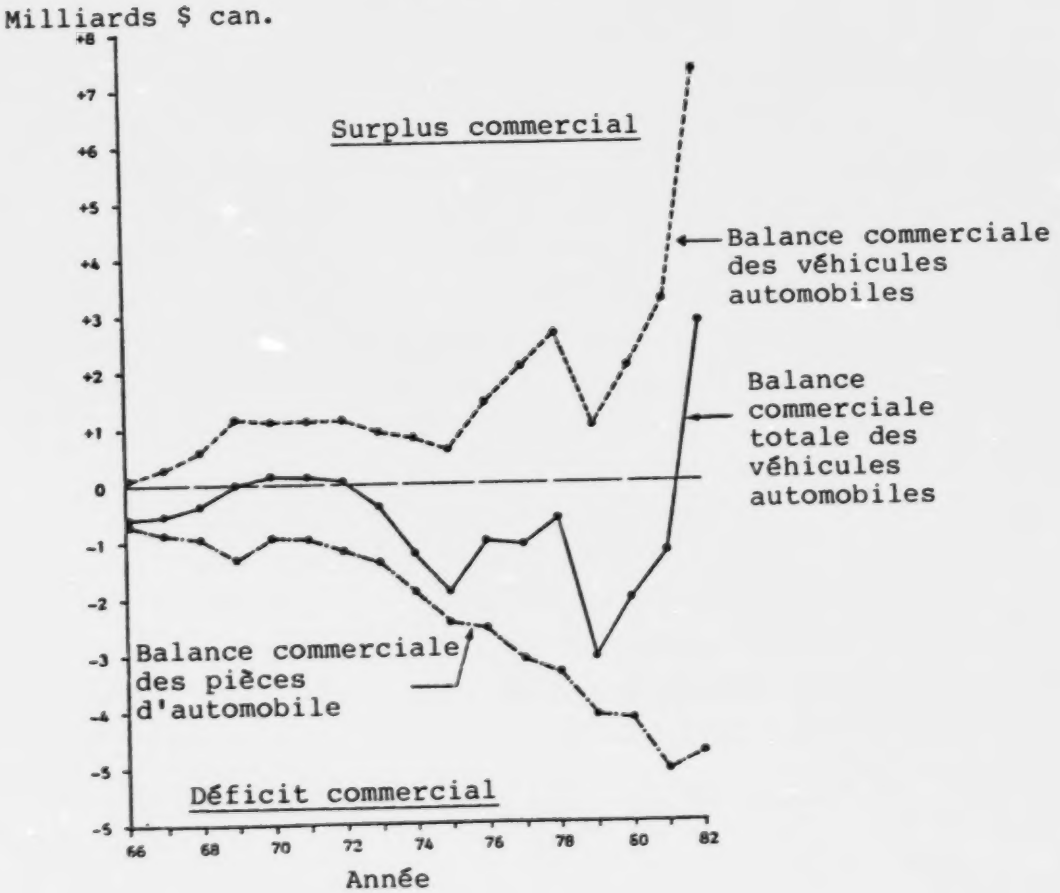
Source: Compilé à partir des réponses des compagnies à l'enquête Reisman et des Rapports des compagnies participant au Pacte de l'automobile pour les années de fabrication 1979-1981.

5. Commerce: La valeur totale du commerce bilatéral des produits de l'automobile entre le Canada et les États-Unis est passée de 1,2 milliard $ en 1965 à 30 milliards $ en 1982. Dans la plupart des cas, depuis 1965, le Canada a connu des déficits globaux dans le domaine des produits de l'automobile, dans le cadre de l'APA (voir la figure 2.1), mais des conditions de marché inhabituelles ont entraîné en 1982 un surplus de 2,9 milliards $; on escompte également un surplus pour 1983. (Les résultats de janvier/février ont révélé un surplus de 500 millions $).

Figure 2.1

Balance commerciale Canada - États-Unis

Secteur de l'automobile



Source: Statistique Canada

La performance du commerce fait par le Canada avec les États-Unis dans le cadre du Pacte de l'automobile résulte de plusieurs facteurs, dont la gamme de voitures fabriquées au Canada et le dynamisme relatif des ventes au détail dans les deux pays. Cependant, sur l'ensemble de la période, le déséquilibre général de 1,8 milliard $ enregistré dans le commerce automobile du Canada provient essentiellement du déficit important du commerce de pièces d'automobile. Le Canada a maintenu un surplus dans le commerce de véhicules, mais à l'exception de la période 1970-1972 et 1982, ce surplus du côté véhicules a été insuffisant pour compenser le déficit croissant du côté des pièces d'automobile, déficit qui a atteint quelque 5 milliards $ dans chacune des deux dernières années.

Le commerce des pièces fabriquées par les manufacturiers indépendants, fait en vertu du Pacte américano-canadien de l'automobile, est resté grosso modo équilibré depuis 1970 (voir la figure 2.2.). C'est dans le domaine des pièces captives que l'on trouve la principale raison du déséquilibre noté dans le commerce de pièces d'automobile en vertu du Pacte. En effet, le déséquilibre résulte de l'accent que met le Pacte sur le rapport production/vente, lequel favorise l'assemblage par rapport à la production captive de pièces. À cause de ces rapports, les Quatre Grandes compagnies de véhicules ont eu tendance à augmenter la production de véhicules au Canada à un rythme supérieur à celui de la production captive de pièces. Cette expansion de la production de véhicules à exigé des niveaux d'importation de pièces captives toujours plus élevés.

Le déficit commercial cumulatif de 8,1 milliards $ du Canada avec les États-Unis, dans le cadre du Pacte de l'automobile, est contrebalancé en partie par le surplus de 5,6 milliards $ du commerce fait entre le Canada et les pays d'outre-mer dans le cadre du Pacte. Le déficit total du commerce fait depuis 1966 par le Canada avec tous les pays dans le cadre du Pacte est donc de

2,5 milliards $. Par contre, depuis 1966, la balance commerciale cumulative du Canada en dehors du Pacte de l'automobile est beaucoup moins favorable. Le déficit du commerce canado-américain en dehors du Pacte est de 4,8 milliards $, tandis que le déficit du commerce du Canada avec les pays d'outre-mer est presque le double: 9,5 milliards $. Depuis 1966, le Canada a donc encouru un déficit total de 14,3 milliards $ pour son commerce en dehors du Pacte de l'automobile.

Il faut remarquer que presque tout le commerce automobile du Canada en-dehors des dispositions du Pacte de l'automobile représente un commerce unilatéral: des importations provenant du Japon et d'Europe. En 1982, les fabricants de véhicules japonais détenaient le quart du marché canadien, et leurs livraisons de véhicules et de pièces au Canada se chiffraient à 1,5 milliard $. Par contre, les exportations canadiennes de véhicules et de pièces vers le Japon n'atteignaient en tout que 10,9 millions $ en 1982, c'est-à-dire moins de 1% des 1,5 milliard $ d'exportations japonaises vers le Canada. La valeur des produits canadiens de l'automobile exportés vers la CEE a été considérablement plus élevée que celle des exportations au Japon; au cours des cinq dernières années, elle ne s'est chiffrée qu'à 10-16% des importations canadiennes de produits de l'automobile européens[4]. La réalité est que, en-dehors du Pacte de l'automobile, le commerce canadien de l'automobile se fait en sens unique.

Pour compléter ce tour d'horizon sur le Pacte de l'automobile, notons les caractéristiques de l'industrie canadienne sur lesquelles le Pacte est resté sans effet. Le schéma de propriété des actions, tant dans le secteur véhicules que dans le secteur pièces de l'industrie, n'a subi aucun changement important durant les 18 dernières années. La proportion des travaux de recherche et de développement effectués

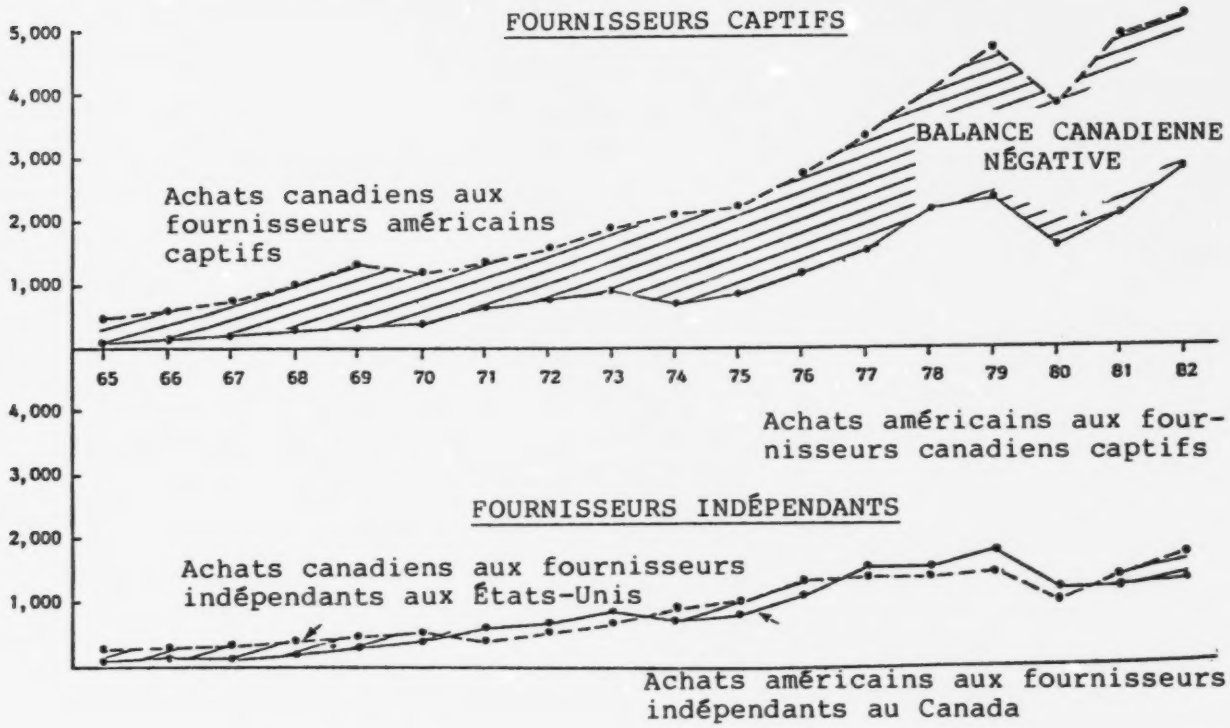
---

4. Voir les données sur le commerce de l'automobile de Statistique Canada et de la banque de données commerciales internationales des N.U.

par les succursales canadiennes des compagnies fabriquant des véhicules et des pièces et appartenant à des étrangers n'a pas été affectée non plus. Aujourd'hui encore, les principaux fabricants de véhicules dépensent moins de 0,5% de leur budget total de recherche et de développement au Canada.

Figure 2.2

CARACTÉRISTIQUES DU DÉFICIT DE PIÈCES CANADA - ÉTATS-UNIS



Source: Réponses des compagnies à l'enquête Reisman (1965-1977); Rapports du Pacte de l'automobile (1979-1982). On ne dispose pas de données 1978 à partir des rapports du Pacte de l'automobile.

Les garanties canadiennes

À peu d'exceptions près, les fabricants de véhicules ont satisfait aux exigences concernant leur rapport production-vente au Canada et à leurs engagements concernant la valeur ajoutée. Le tableau 2.2 indique que les engagements relatifs à la production de véhicules ont généralement été dépassés, souvent de manière substantielle. Cependant, la marge de dépassement des engagements relatifs à la valeur ajoutée au Canada s'est réduite depuis 1971, à l'exception de l'année de fabrication 1982 (voir la figure 2.3). Un essor de la demande américaine pour les modèles particuliers assemblés au Canada, au moment même où la demande pour tous les modèles était très réduite au Canada, a entraîné un surplus considérable de la balance du commerce automobile au Canada. Le niveau de la VAC en pourcentage du coût des ventes au Canada a bien sûr augmenté de façon parallèle.

Tableau 2.2

Rapports production nette/ventes nettes globaux* réalisés par les compagnies participant au Pacte de l'automobile au Canada, 1970-1982
(millions $ canadiens)

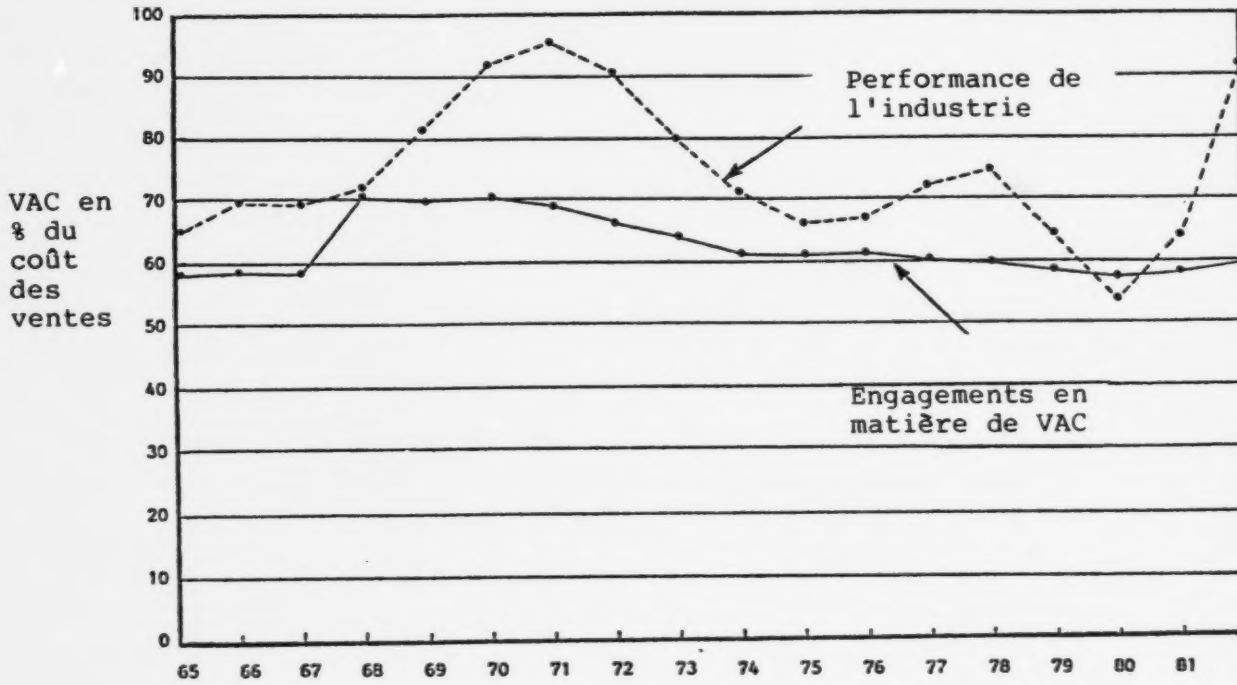
	ANNÉES DE FABRICATION												
	1970	1971	1972	1973	1974	1975	1976	1977	1978	1979	1980	1981	1982
VÉHICULES PARTICULIERS													
(Rapport requis: gamme 95-100)													
Rapport de la valeur des ventes nettes réalisées (toutes les compagnies)	166	149	125	121	122	122	122	125	130	130	106	123	202
VÉHICULES COMMERCIAUX													
(Rapport requis: gamme 75-100+)													
Rapport de la valeur des ventes nettes réalisées (toutes les compagnies)	162	142	122	115	98	101	113	132	155	127	115	140	238
AUTOBUS													
(Rapport requis: gamme 85-100)													
Rapport de la valeur des ventes nettes réalisées (toutes les compagnies)	111	120	119	97	102	114	98	105	163	183	199	273	213

* Le rapport de la valeur production nette/ventes nettes et le rapport de la valeur totale de la production canadienne de véhicules et de la valeur totale nette des ventes de véhicules par toutes les compagnies participant au Pacte de l'automobile.

Source: Compilé à partir des Rapports des compagnies membres du Pacte de l'automobile, présentés au ministère de l'Industrie et du Commerce/de l'Expansion économique régionale.

Figure 2.3

PERFORMANCE DE L'INDUSTRIE EN MATIÈRE DE VAC

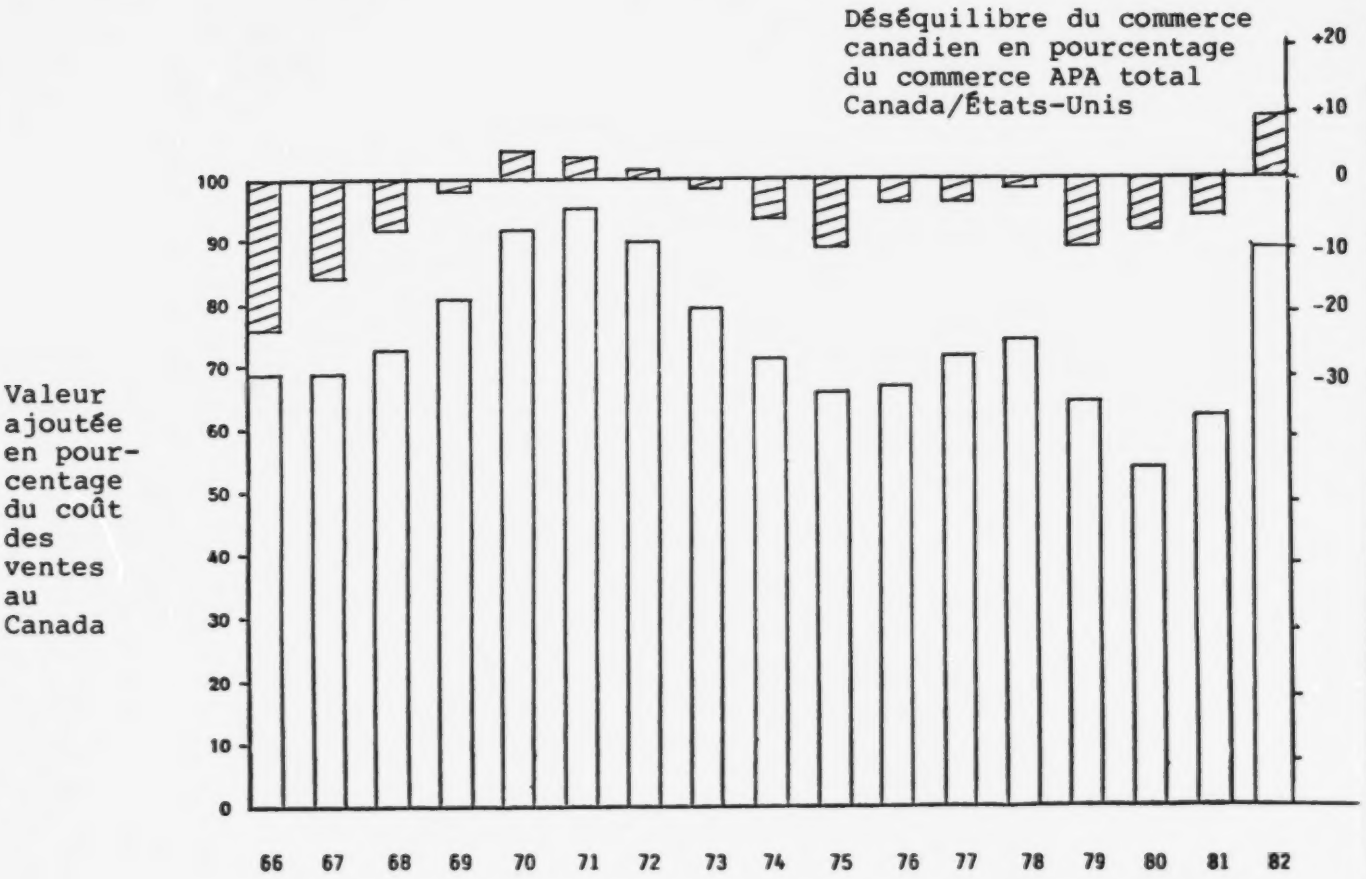


Source: Rapport des compagnies membres du Pacte de l'automobile, présenté au ministère de l'Industrie et du Commerce/de l'Expansion économique régionale. Voir l'annexe 5, tableau A-8.

Depuis l'entrée en vigueur du Pacte de l'automobile, la VAC a augmenté par rapport à la valeur totale de la production nord-américaine de véhicules. Conformément aux engagements pris par les producteurs de véhicules membres du Pacte, elle a accompagné la croissance du marché canadien. Il existe un lien direct entre la VAC et le déséquilibre du commerce extérieur du Canada avec les États-Unis, ce rapport étant illustré à la figure 2.4. Dans son rapport sur le Pacte, Simon Reisman estimait que, pour équilibrer le commerce automobile avec les États-Unis, la VAC devrait être d'environ 87% du coût des ventes. Vu l'évolution des choses, le niveau de VAC nécessaire pour équilibrer le commerce canadien avec les États-Unis serait probablement différent aujourd'hui.

Figure 2.4

RELATIONS ENTRE LA BALANCE COMMERCIALE DU CANADA ET LA PERFORMANCE EN MATIÈRE DE VALEUR AJOUTÉE PAR L'INDUSTRIE, 1966-1982



Remarque: Les données de VAC correspondent à des années de fabrication, tandis que les données de la balance commerciale sont basées sur les années civiles.

Source: Rapports des compagnies membres du Pacte de l'automobile, présentés au ministère de l'Industrie et du Commerce/de l'Expansion économique régionale. Voir annexe 5, tableau A-14.

PROGRAMMES DE SOUTIEN GOUVERNEMENTAUX

Les programmes de financement du gouvernement sont venus étayer les politiques gouvernementales visant à assurer l'existence, au Canada, d'une industrie de l'automobile à la fois vigoureuse et concurrentielle. Lors de l'adoption du Pacte de l'automobile, des programmes fédéraux spéciaux ont été mis sur pied pour aider l'industrie nationale de pièces à se métamorphoser, passant d'une exploitation de type "succursale", en petite série, à une composante rationalisée et concurrentielle de l'industrie nord-américaine. Jusqu'à leur achèvement en 1973, ces programmes ont permis d'octroyer 83 millions $ de prêts à faible taux d'intérêt.

Depuis, l'industrie de l'automobile a reçu l'appui de toute une gamme de programmes gouvernementaux généraux visant à encourager les investissements nouveaux ou supplémentaires dans l'industrie, à augmenter la recherche et le développement, et à renforcer la commercialisation internationale. Par le biais du ministère de l'Industrie et du Commerce, le gouvernement fédéral a dispensé environ 105 millions $ en octrois directs et prêts dans le cadre de ces programmes. Sur ce total, 40 millions $ ont été accordés à la compagnie Ford Motor du Canada pour permettre la construction d'une usine de moteurs de 700 millions $ à Windsor. (Divers gouvernements d'État aux États-Unis offraient de généreuses incitations financières pour que Ford entreprenne l'expansion d'usines de moteurs déjà existantes dans ces États.) Une autre tranche de 30 millions $ a été accordée à Deutz Diesel, au Québec, pour un vaste programme de recherche et de développement de moteurs diesel. Environ 50% des 35 millions $ restants ont été distribués à des compagnies de propriété canadienne.

Depuis 1981, les compagnies et les chômeurs de l'industrie de l'automobile bénéficient du Programme d'adaptation de l'industrie et de la main-d'oeuvre (PAIM). Ce programme a été mis sur pied spécifiquement pour aider les communautés sévèrement affectées par la récession actuelle. Mais face à la crise de l'industrie de l'automobile, il a été élargi en 1982 pour couvrir toutes les compagnies de pièces d'automobile au Canada, et non seulement celles situées dans les villes désignées à l'origine. Dans le cadre du PAIM, environ 35 millions $ d'aide aux fabricants de pièces indépendants ont été approuvés à ce jour. Sur ce total, quelque 70% ont été approuvés pour des compagnies de propriété canadienne.

Depuis 1965, le gouvernement fédéral a fourni en tout à l'industrie, par le biais du ministère de l'Industrie et du Commerce/de l'Expansion économique régionale, divers types d'assistance se chiffrant à 223 millions $. De plus, une aide d'environ 25 millions $ a été fournie par l'intermédiaire du ministère de l'Expansion économique régionale entre 1969 et 1982. (Cette assistance comprenait surtout des projets entrepris par des fabricants plus petits de véhicules spécialisés, tels les autocaravanes, les remorques, les autopompes, les autobus et les camions, ainsi que par certains producteurs de pièces pour l'après-vente.) Cependant, au cours des trois dernières années, les compagnies Chrysler, Ford et General Motors ont investi à elles seules plus de 3 milliards $ dans de nouvelles usines et dans un outillage neuf, au Canada. Bien que le financement gouvernemental ait été important, ce n'est que peu de chose comparativement aux engagements financiers pris par l'ensemble des compagnies automobiles.

Plus de la moitié des 223 millions $ d'assistance gouvernementale a été fournie ou approuvée au cours de la période 1979-1982, ce qui reflète les besoins financiers pressants de l'industrie de l'automobile canadienne au cours des quatre dernières années. Au chapitre suivant, nous examinerons la nature des problèmes financiers et autres difficultés auxquels fait face l'industrie suite au déclin actuel du marché et à l'essor des importations.

CHAPITRE 3

LA CRISE ACTUELLE

Au cours des quatre dernières années, l'industrie de l'automobile au Canada est entrée dans un état de crise économique générale. La hausse des prix du carburant suite au deuxième "choc" des prix du pétrole en 1979 et l'actuelle récession nord-américaine ont entraîné une forte diminution des ventes de voitures et de camions neufs, tant au Canada qu'aux États-Unis. Le chiffre des ventes de tous les véhicules au Canada est passé de 1 370 000 en 1978 à 920 000 unités en 1982, soit une chute de 33%. Dans l'ensemble, les ventes de véhicules nord-américains sont passées de 16,79 millions d'unités en 1978 à 11,15 millions d'unités en 1982, une chute de 34% (voir le tableau 3.1).

Tableau 3.1

Chute des ventes sur le marché des véhicules nord-américains, 1978-1982

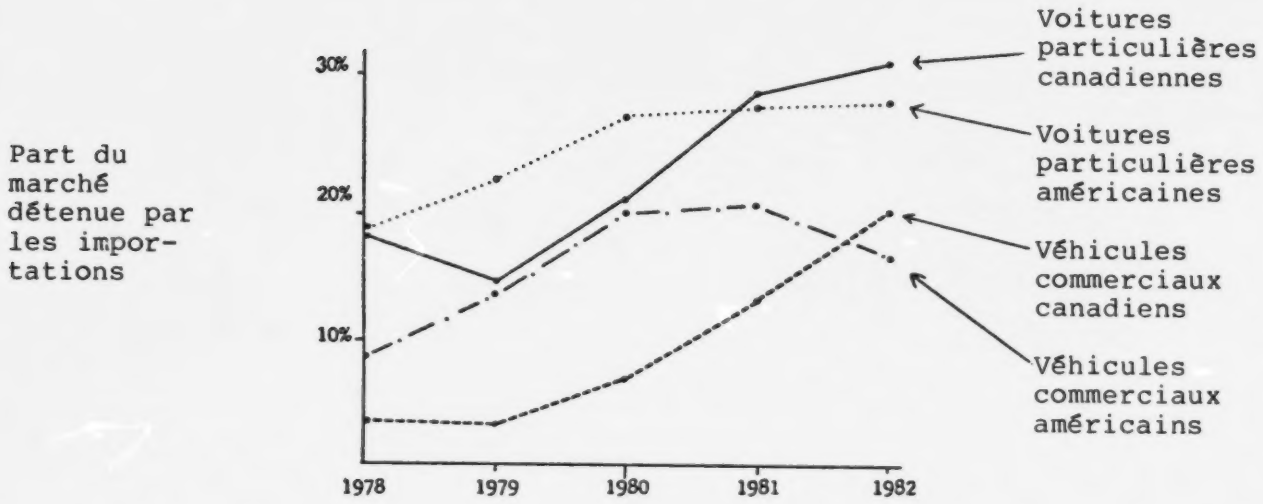
(milliers d'unités)

	1978	1979	1980	1981	1982	Déclin 1978-1982 en pourcentage
Ventes de voitures au Canada	990	1 000	930	900	710	28%
Ventes de véhicules commerciaux au Canada	380	390	330	290	210	45%
Ventes de voitures aux États-Unis	11 310	10 670	8 980	8 540	7 980	29%
Ventes de véhicules commerciaux aux États-Unis	4 110	3 480	2 490	2 260	2 250	45%
Total des ventes de véhicules nord-américains	16 790	15 540	12 730	11 990	11 150	34%

Source: Statistique Canada et U.S. Motor Vehicle Manufacturers Association.

Figure 3.1

Part du marché des importations d'outre-mer* de voitures et de véhicules commerciaux, au Canada et aux États-Unis, 1978-1982



* "Les importations d'outre-mer" signifient les véhicules importés au Canada ou aux États-Unis, en provenance de l'extérieur de l'Amérique du Nord.

Source: SFVM Canada et U.S. Department of Commerce.

En même temps, les importations de véhicules d'outre-mer ont capté une proportion nettement plus forte de ce marché en déclin, et la crise économique est ainsi devenue une lutte dont allait dépendre la survie des assembleurs de véhicules nord-américains et de leurs fournisseurs. Les importations au Canada de voitures européennes et japonaises sont passées de 17,5% du marché en 1978 à pas moins de 31,3% en 1982. Au cours de la même période, les importations de véhicules commerciaux d'outre-mer sont passées de 3,5% du marché canadien à la proportion considérable de 19,5%. Bien que des niveaux semblables de pénétration des produits importés aient été atteints plus tôt aux États-Unis, la situation est aujourd'hui plus sérieuse au Canada que sur le marché américain. (Voir la figure 3.1).

Cet essor des importations était dû à toute une gamme de facteurs, que nous décrirons plus en détail au chapitre 4. Il résultait notamment du déplacement subit de la demande vers les voitures plus petites, qui constituent le gros des produits japonais et européens, et de l'évolution des préférences des consommateurs. La dévaluation de la monnaie japonaise à joué un rôle moins visible mais tout aussi important. De plus, les politiques fiscales japonaises et leur application sont également devenues des facteurs à considérer.

L'essor des importations d'outre-mer vers le Canada et les États-Unis s'est fait largement sous la forme d'une augmentation des ventes nord-américaines de voitures et de camions japonais. Sur les deux marchés, on a adopté des restrictions des exportations. Un arrangement de restriction volontaire des exportations de voitures particulières a été négocié par le Canada et le Japon en 1981, mais il s'est révélé inefficace à cause du déclin sérieux des ventes de véhicules dans l'ensemble. Malgré l'accord, la quote-part japonaise du marché à augmenté de presque 2% en 1982. Sur le marché américain, la proportion des importations de voitures particulières neuves vendues a atteint un

plateau en 1981 suite aux restrictions volontaires des exportations par le Japon. La pénétration des importations sur le marché américain des véhicules commerciaux a également atteint un plateau en 1981, ayant même chuté en 1982 après l'imposition d'un tarif de 25% sur les camionnettes à caisse en août 1980[1] et à l'introduction de nouvelles camionnettes à caisse fabriquées en Amérique du Nord par Ford et General Motors pour remplacer, dans leurs gammes de produits, les camionnettes à caisse importées. Les États-Unis ont négocié une prolongation de l'accord de restriction volontaire par le Japon jusqu'au 31 mars 1984. Au Canada, le dernier accord de restriction volontaire expire le 30 juin 1983; des discussions sont en cours actuellement afin de le prolonger.

La crise à laquelle fait face l'industrie suite à la chute des ventes et à la croissance rapide des importations a créé de sévères difficultés pour les collectivités, les travailleurs et les compagnies partout au Canada. Dans ce chapitre, nous préciserons les dimensions de la crise, en termes de la restructuration de l'industrie qu'elle a provoquée, et des coûts humains et financiers qu'elle a entraînés.

RESTRUCTURATION DE L'INDUSTRIE NORD-AMÉRICAINE

La forte réduction des ventes de véhicules fabriqués en Amérique du Nord a entraîné une restructuration majeure de toute l'industrie automobile nord-américaine. Chacun des grands fabricants de véhicules a été contraint de consolider sa capacité et de fermer des usines dans de nombreuses localités. Rien qu'entre 1980 et 1982, General Motors, Ford et Chrysler ont

---

1. La classification tarifaire des mini-camionnettes à caisse a été modifiée par le U.S. Customs Service suite à une décision judiciaire concernant une pratique de classification similaire. Cette mesure a eu pour effet de hausser les droits de douane, qui sont passés de 4% à 25%.

fermé plus de 30 grandes usines aux États-Unis et 2 usines au Canada[2]. Plus de deux douzaines de fournisseurs indépendants de pièces, au Canada, ont fermé leurs portes en permanence[3], tout comme bien d'autres aux États-Unis. Parmi les usines de véhicules et de pièces qui restent en exploitation, nombreuses sont celles qui fonctionnent bien en dessous de leur capacité. Le taux global d'utilisation de la capacité des usines d'assemblage nord-américaines n'était que légèrement supérieur à 60% en 1981, donc très inférieur à celui de toutes les autres principales régions productrices d'automobiles du monde (voir le tableau 3.2).

LE COÛT HUMAIN

Le coût humain de ces fermetures d'usines et celui de l'élimination du deuxième quart de travail dans de nombreuses usines restées ouvertes ont été très élevés. Au cours de toute l'année 1982, le nombre de travailleurs de l'automobile au Canada mis en disponibilité indéterminée est resté supérieur à 13 000, atteignant parfois 17 000. Environ 65% des mises en disponibilité indéterminées provenaient des fabricants de pièces indépendants. En outre, des milliers d'autres travailleurs canadiens dans les usines de véhicules et de pièces ont souvent été mis en disponibilité temporaire, travaillant parfois seulement une semaine sur deux. Aux États-Unis, le nombre de travailleurs de l'automobile mis en disponibilité indéterminée en 1982 a atteint un minimum de 218 000 en juillet et un maximum de 264 000 en décembre[4]. Cependant, le coût réel de la crise actuelle est

---

2. Les "principales usines" signifient les usines employant 500 travailleurs ou plus, au moment de leur fermeture. Données provenant de la déposition de Douglas Fraser, président des T.U.A. devant le U.S. Senate Commerce Committee, le 16 décembre 1982.

3. Données fournies par l'Association des fabricants de pièces d'automobile.

4. Données canadiennes des T.U.A. Canada. Données américaines du U.S. Transportation Systems Center.

Tableau 3.2

Capacité productive et utilisation mondiales estimatives, 1981 selon les régions

(millions d'unités)

Région	Capacité d'assemblage de voitures/ camions	Production totale de voitures/ camions	Utilisation de la capacité	
				Niveau
États-Unis et Canada	14,8	9,2	62%	--le plus
Europe de l'Ouest	15,2	11,9	78%	bas au
Japon	10,7	11,1	104%*	monde
Europe de l'Est et URSS	3,5	3,3	94%	
Amérique Latine	2,8	1,8	64%	
Asie du Sud-Est	1,6	1,2	75%	
Autre	0,8	0,6	75%	
Total	49,4	39,1	79%	

* La capacité du Japon est basée sur des horaires de travail au taux de rémunération nominale ordinaire. Or, on prévoit pour les travailleurs japonais 25 heures supplémentaires planifiées par mois; si on les considère comme faisant partie de la capacité planifiée, ces heures supplémentaires portent la capacité à 13 millions d'unités, réduisant le taux d'utilisation à 85%.

Sources: U.S. Transportation Systems Center; "World Automotive Market", édition 1982, publié par Automobile International; et U.S. Department of Commerce.

beaucoup plus élevé que ne l'indiquent ces chiffres, puisque les statistiques des mises en disponibilité indéterminées n'incluent généralement pas les travailleurs dont les usines ont fermé définitivement et qui n'ont donc aucune possibilité d'être rappelés au travail.

Le coût humain de la crise est révélé encore plus clairement par le déclin du niveau général d'emploi dans l'automobile. L'emploi global dans les industries d'assemblage et de pièces d'automobile au Canada et aux États-Unis a diminué considérablement par rapport aux maxima récents. D'après les statistiques officielles, l'emploi dans l'assemblage de véhicules et la fabrication de pièces au Canada a atteint le maximum de 124 000 travailleurs en 1979, étant depuis tombé de 21 000 pour atteindre en 1982 le chiffre estimatif de 103 000 travailleurs[5]. Le déclin de l'emploi a été tout aussi sévère dans le secteur de l'assemblage des véhicules et dans celui de la fabrication de pièces (secteurs captif et indépendant), chacun des deux ayant perdu quelque 17% de sa main-d'oeuvre. Ces chiffres ne comprennent pas le chômage supplémentaire dans les industries connexes (mines de fer, acier, aluminium et caoutchouc) qui est attribuable à la crise automobile.

La diminution de l'emploi dans le domaine automobile aux États-Unis a été plus sévère encore qu'au Canada. De son maximum de 1 190 000 travailleurs en 1978, l'emploi total a diminué de 24% pour atteindre 909 000 travailleurs en 1981[6]. L'emploi aux États-Unis a chuté plus que l'emploi au Canada parce que la demande de grosses voitures, qui représentaient une forte proportion de la capacité d'assemblage au Canada, s'est maintenue à un

---

5. Chiffres 1979 de Statistique Canada. Le chiffre de 1982 représente une estimation par le Groupe d'étude, basée sur des données préliminaires de Statistique Canada. Le nombre d'emplois réels dans l'assemblage et la fabrication des pièces est plus grand que ne l'indiquent ces statistiques officielles. Voir la note générale sur la statistique à l'annexe 2.

6. U.S. Department of Commerce. Voir le calcul à l'annexe 5, tableau A-1. D'après les estimations pour 1982, l'emploi aurait diminué de 10-15% de plus par rapport à 1981. Les chiffres américains sur l'emploi révèlent les mêmes problèmes de sous-comptage que nous avons déjà décrits pour les statistiques canadiennes. Voir l'annexe 2.

niveau élevé tout au long de 1982, et parce que la productivité et la qualité de la fabrication canadienne sont restées élevées relativement à celles d'usines comparables des États-Unis.

L'effet de la crise a été particulièrement sévère dans les villes qui dépendent de cette industrie, y compris Windsor, Ste-Thérèse, Hamilton et d'autres encore. À Windsor, les effets sociaux du chômage automobile ne sont clairement apparus qu'en 1982, lorsqu'ont pris fin les prestations-chômage d'un grand nombre de travailleurs de l'automobile. En 1982, le nombre d'assistés des Services d'assistance sociale de Winsdor a augmenté de 24%, passant à 4 917 particuliers et familles, par rapport aux 3 964 cas de 1981. Le nombre d'assistés des Services d'assistance sociale du comté d'Essex s'est accru de 84% au cours de cette même période. Le nombre des faillites personnelles à Windsor a augmenté de 41% de 1981 à 1982. La fourniture d'aliments dans le cadre des programmes d'assistance de la Croix-Rouge a augmenté de 24%, tandis que le nombre d'assistés de la Société d'aide à l'enfance était en hausse de 11% par rapport à 1981[7].

Si la récession a touché pratiquement tous les Canadiens, la crise de l'automobile, elle, a assujetti beaucoup de personnes et de familles canadiennes à des circonstances particulièrement difficiles. La demande accrue de services d'assistance sociale que l'on a vue à Windsor se répète, sur une plus petite échelle, dans des douzaines de villes canadiennes à mesure que des usines d'automobiles, d'acier et d'autres produits connexes ferment leurs portes ou éliminent des quarts de travail. Il est fort aisé de perdre de vue les coûts humains d'une crise industrielle, ce qui inquiète les membres du présent Groupe d'étude. Pour ceux qui travaillent à l'assemblage de véhicules et à la fabrication de pièces au Canada, et pour les salariés de centaines de compagnies dans les industries connexes, les problèmes de l'industrie de l'automobile ont eu un effet très réel et tangible.

---

7. Chiffres provenant du Centre d'aide aux chômeurs de Windsor, et des T.U.A. Canada.

LE COÛT FINANCIER

Suite à la crise actuelle, les compagnies nord-américaines de véhicules et de pièces se trouvent dans un état financier très affaibli. Les conditions déprimées du marché au cours de ces trois dernières années, alliées au volume croissant de véhicules importés, ont entraîné d'importantes pertes financières par l'industrie. En même temps, les compagnies de véhicules et de pièces ont dû faire d'importants nouveaux investissements dans les usines, l'équipement et la mise au point de produits. Une bonne partie de ces investissements visait le réoutillage nécessaire pour fabriquer les voitures plus petites et plus économes en carburant qu'exigeaient les consommateurs. Lorsqu'il y a déclin du marché, la plupart des compagnies réduisent leurs investissements en capital; or, l'industrie de l'automobile a dû faire précisément le contraire.

De 1980 à 1982, General Motors, Ford et Chrysler ont perdu en tout 870 millions $ sur leurs opérations au Canada. Au cours de la même période, ces sociétés ont encouru des pertes mondiales de 5,5 milliards $[8]. Comme l'indique le tableau 3.3, la situation financière mondiale de chacune de ces trois compagnies s'est améliorée depuis 1980. Durant ces trois dernières années, les compagnies de véhicules ont fortement réduit et même éliminé leurs pertes en fermant des usines, en éliminant les deuxièmes quarts, et en réduisant partout les frais généraux. Ford a réduit sa main-d'oeuvre "col blanc" de 25% au cours des deux dernières années; dès 1982, Ford avait coupé ses pertes de plus de moitié par rapport à 1980. De son côté, GM a si bien réussi à couper ses frais qu'elle a signalé un petit bénéfice en 1981 et un rendement de 5% sur l'investissement en 1982. Chrysler est redevenue elle aussi rentable en 1982, avec un bénéfice de 210 millions $ (mais ce chiffre comprend le revenu provenant de la vente de sa succursale de défense).

---

8. Tous les chiffres monétaires dans ce chapitre sont en dollars canadiens, calculés au taux moyen annuel de change à midi. Voir la revue de la Banque du Canada, 1965-1982.

Il faut cependant remarquer qu'à l'exception de Chrysler, la situation financière des compagnies de véhicules au Canada n'a pas reflété cette amélioration de leurs opérations mondiales. La General Motors du Canada a vu sa perte de 10 millions $ de 1981 passer à 70 millions $ en 1982. L'exploitation canadienne de Ford a réduit sa perte d'environ 300 millions $ en 1981 à 190 millions $ en 1982, ce chiffre restant cependant beaucoup plus élevé que la perte de 120 millions $ encourue en 1980. Les difficultés financières qui subsistent chez General Motors et Ford au Canada sont dues à la forte chute des ventes de véhicules canadiens en 1982, à la forte augmentation de la proportion du marché captée par les importations, et aux considérables investissements nécessaires pour réoutiller les usines canadiennes. Au contraire, le marché américain a subi un déclin des ventes beaucoup plus faible en 1982 et, tel qu'indiqué auparavant, la pénétration des importations sur le marché américain a atteint un plateau en 1982.

Alors qu'ils encouraient ces pertes au cours des dernières années, les fabricants d'automobiles ont dû investir comme jamais auparavant dans de nouvelles usines et un outillage neuf, afin de réduire la taille de leurs voitures particulières. En tout juste trois ans (de 1980 à 1982), les Trois Grands ont investi 3,2 milliards $ dans de nouvelles usines et un outillage neuf pour leurs opérations au Canada, ce qui représente 8% des 40 milliards $ qu'ils ont investi mondialement dans les nouvelles usines et dans l'équipement (voir le tableau 3.4).

Bien que cet investissement ait été nécessaire afin que les compagnies restent concurrentielles, il a fortement sapé leur puissance financière. Les fonds nets générés par les opérations mondiales des Quatre Grands en 1980-1982 se chiffraient à 19,5 milliards $[9] tandis que les besoins de nouvelles usines et

---

9. Calcul des fonds nets générés par l'exploitation: dépréciation et amortissement plus bénéfices (pertes) nets après impôts.

Tableau 3.3

Profits et pertes au Canada et dans le monde pour General Motors, Ford et Chrysler, 1977-1982

(millions $ canadiens)

	1977		1978		1979		1980		1981		1982		Total 1980-1982	
	Can.	Monde	Can.	Monde	Can.	Monde	Can.	Monde	Can.	Monde	Can.	Monde	Can.	Monde
General Motors	180	3 350	200	4 000	250	3 390	60	(910)	(10)	380	(70)	1 170	(20)	640
Ford	30	1780	10	1810	(10)	1 360	(120)	(1 800)	(300)	(1 270)	(190)	(810)	(610)	(3 880)
Chrysler	10	170	(30)	(230)	(90)	(1 290)	(200)	(2 000)	(60)	(570)	20	210	(240)	(2 360)
Total	220	5 500	180	5 580	150	3 460	(260)	(4 710)	(370)	(1 460)	(240)	570	(870)	(5 600)

Source: Compagnies.

d'outillage étaient de 40 milliards $, ce qui a entraîné un important déficit de fonds sur cette période de trois ans. Les compagnies ont comblé ce déficit d'exploitation en puisant dans leur fonds de roulement et en augmentant considérablement leur dette à long terme et autres éléments de leur passif. La dette à long terme en pourcentage de la capitalisation totale a doublé chez Ford, et a plus que triplé chez GM, de 1979 à 1982. AMC a eu besoin d'une transfusion substantielle de capital de chez Renault afin de combler son déficit. De son côté, Chrysler n'a pu faire face à ses besoins de financement qu'avec l'aide de garanties de prêt offertes par les gouvernements américain et canadien. En résumé, suite à la crise actuelle, les bilans des principales compagnies de véhicules révèlent un état d'affaiblissement prononcé, alors même que ces compagnies doivent faire face à d'énormes besoins financiers que leur imposent les exigences du marché.

Les fabricants de pièces d'automobile ont eux aussi souffert financièrement pendant la crise. Un récent sondage de 23 grandes compagnies de pièces de propriété américaine (dont la plupart comportaient une exploitation au Canada) a révélé que, sur les 15 compagnies qui précisent séparément le rendement sur l'actif relativement à leurs activités dans le domaine de l'automobile, toutes sauf deux avaient subi une nette réduction de ce rendement en 1980. En moyenne, ce déclin s'est chiffré à 53% pour les 13 compagnies en question. La plupart des entreprises ont signalé que leur rentabilité avait augmenté en 1981, mais seulement trois d'entre elles avaient des rendements sur l'actif proches des niveaux de 1979[10].

La performance de quatre des plus grandes compagnies de pièces au Canada dont les actions sont détenues par le public (Magna International, Hayes-Dana, Budd Canada et Kelsey-Hayes Canada) reflète un déclin similairement fort de la rentabilité en 1980, suivi d'un rendement quelque peu meilleur en 1981.

---

10. Kamath Rajan et Richard Wilson, "Characteristics of the United States Automotive Supplier Industry", 5 janvier 1983.

Tableau 3.4

Dépenses pour les usines et l'outillage au Canada et dans le monde, par General Motors, Ford et Chrysler, 1977-1982

(millions $ canadiens)

	1977		1978		1979		1980		1981		1982		Total 1980-1982	
	Can.	Monde	Can.	Monde	Can.	Monde	Can.	Monde	Can.	Monde	Can.	Monde	Can.	Monde
General Motors	300	3 880	160	5 210	320	6 310	760	9 070	1 070	11 680	320	7 670	2 150	28 420
Ford	130	1 880	180	2 900	210	4 030	460	3 240	230	2 670	90	3 660	780	9 570
Chrysler	60	770	70	770	50	880	60	980	80	550	100	460	240	1 990
Total	490	6 530	410	8 880	580	11 220	1 280	13 290	1 380	14 900	510	11 790	3 170	39 980

Source: Rapports annuels des compagnies.

Cependant, la rentabilité de chacune de ces quatre compagnies canadiennes a de nouveau chuté en 1982, le rendement sur l'avoir des actionnaires en 1982 étant nettement inférieur aux niveaux déjà bas de 1980.

La plupart des compagnies de pièces de propriété canadienne sont petites et sont détenues par des particuliers, et le réoutillage nécessaire pour fournir des pièces à la nouvelle génération de voitures nord-américaines leur a imposé un fardeau particulièrement lourd. Il leur a donc été extrêmement difficile de trouver du nouveau capital-actions ou les emprunts nécessaires pour financer les nouveaux investissements, ou même de simplement survivre en plein milieu de la crise industrielle. Beaucoup de ces compagnies sont sous-capitalisées par rapport aux nouveaux besoins d'investissement auxquels elles font face. De plus, il leur est parfois difficile d'obtenir des capitaux des banques canadiennes, qui se méfient du caractère cyclique de cette industrie. Au chapitre 6, nous discuterons des difficiles conditions financières que la crise actuelle a imposé au secteur de fabrication de pièces de propriété canadienne.

CHAPITRE 4

NOUVEL ENVIRONNEMENT CONCURRENTIEL

La crise actuelle de l'industrie de l'automobile en Amérique du Nord est bien plus qu'un simple fléchissement temporaire d'une industrie dont on connaît bien le caractère cyclique. Généralement, il y a une corrélation étroite entre les ventes d'automobiles et les fluctuations du PNB; advenant une reprise économique générale, on peut escompter une augmentation de ces ventes vers la fin de 1983 ou en 1984. Cependant, même si une telle reprise se produit, les problèmes auxquels fait face l'industrie nord-américaine de l'automobile ne disparaîtront pas. Au coeur même de la crise actuelle résident des modifications fondamentales des marchés mondiaux et de la base concurrentielle de ces marchés. Pour être couronnée de succès, une stratégie canadienne dans le domaine de l'automobile doit s'adapter à ces modifications et, dans la mesure du possible, en tirer parti.

CHANGEMENTS DES MARCHÉS MONDIAUX

Il est difficile de cerner les tendances du marché dans l'industrie de l'automobile car les ventes de véhicules sont cycliques, et l'extrapolation rectiligne des tendances actuelles donne généralement des résultats assez imprécis. Par exemple, l'essor des ventes de grosses voitures sur le marché américain l'année dernière était généralement imprévu, et a en fait causé des problèmes majeurs de planification du produit à plusieurs fabricants de véhicules qui s'attendaient à devoir éliminer encore

une partie de leur capacité de production des grosses voitures. Néanmoins, pour comprendre la crise actuelle de l'automobile au Canada et définir les options de succès de l'industrie, il faut identifier les tendances à long terme des marchés mondiaux. Nous examinerons donc deux de ces tendances clés: le ralentissement de la croissance des ventes sur les principaux marchés, et la prédilection de plus en plus marquée pour les petites voitures en Amérique du Nord.

Croissance ralentie

Les fluctuations extrêmes du marché des véhicules aux États-Unis dans les années 1970 ont masqué en partie le ralentissement du taux de croissance de ce marché. De loin le plus important au monde, le marché américain a connu une expansion rapide dans les années 1960, son taux de croissance annuelle composé étant en moyenne de quatre à cinq pour cent (voir le tableau 4.1). Dès les années 1970, le taux de croissance composé des immatriculations de véhicules automobiles neufs était tombé à un à trois pour cent par an seulement. Même les prévisions les plus optimistes situent la croissance moyenne à sensiblement ce même taux jusqu'en 1990.

Le marché canadien de véhicules neufs a mis plus de temps à révéler les tendances apparues sur le marché américain. Mais il suit néanmoins l'évolution américaine. Les immatriculations de véhicules automobiles neufs ont augmenté de quatre à cinq pour cent par an, sur une base annuelle composée, tout au long des années 1960 et 1970, puis ont plafonné en 1980. La plupart des prévisions sur la croissance du marché au Canada dans les années 1980 se placent dans la gamme de un à trois pour cent, indiquant ainsi une croissance lente du marché canadien également.

Malgré la faible croissance escomptée à long terme, il se peut que l'augmentation des ventes soit relativement notable durant les quelques prochaines années au Canada et aux États-Unis, vu la demande refoulée qui s'est accumulée au cours de l'actuel ralentissement économique. D'après certains prévisionnistes, les ventes de véhicules pourraient retourner d'ici 1986 aux niveaux de 1978 ou 1979, ce qui représenterait 1-1,5 million de véhicules supplémentaires vendus par an. Bien que source d'espoir pour l'industrie, un tel revirement ne constituerait pourtant qu'un segment d'un cycle à court terme, et non une contradiction de la tendance qui indique une croissance plus lente à long terme.

Les autres grands marchés de l'automobile du monde occidental ont eux aussi connu des taux de croissance nettement plus bas au cours des années 1970 (voir le tableau 4.1). Le ralentissement de la croissance du marché a été le plus marqué au Japon, où le taux de croissance annuelle composé est passé de 30% au cours des années 1960 à 1%-2% dans les années 1970. D'après les prévisions, les taux de croissance resteront plus faibles dans tous les principaux marchés industrialisés jusqu'à la fin des années 1990 (voir le tableau 4.1). Certains pays moins industrialisés connaîtront probablement une croissance plus rapide durant la prochaine décennie, mais la croissance du marché dans le monde moins industrialisé ne deviendra pas, à court terme, un facteur significatif de la demande mondiale.

Tableau 4.1

Taux de croissance annuelle composé estimatif* des immatriculations de véhicules neufs sur cinq marchés principaux, 1950-1990

	Canada	États-Unis	Japon	Allemagne de l'Ouest	France
1950-1960	2%	1-2%	28%	13%	12%
1960-1970	4-5%	4-5%	30%	6-8%	8%
1970-1980	4-5%	1-2%	1-2%	2-3%	2-3%
1980-1990 (est.)	1-3%	1-3%	1-3%	1-3%	1-3%

* Ces estimations ont été faites en prenant la moyenne crête-à-crête et creux-à-creux des taux de croissance annuelle composés pour les périodes indiquées.

Source: Pour 1950-1980, les estimations du Groupe d'étude sont basées sur les données d'immatriculation annuelle de véhicules neufs publiées dans "World Motor Vehicle Data 1982", U.S. MVMA. Les estimations du Groupe d'étude pour 1980-1990 sont basées sur une étude de diverses analyses indépendantes, dont celles du U.S. Department of Commerce, de Data Resources Incorporated, de Chase Econometrics, de l'OECD, et d'autres.

La croissance plus lente des principaux marchés de véhicules dans le monde crée une situation de concurrence acharnée pour les compagnies d'automobiles. Le plus souvent, toute croissance significative chez un fabricant se fera aux dépens d'autres fabricants d'automobiles. Ainsi, tout gain du secteur automobile d'un pays entraînera presque certainement des dislocations structurelles dans les autres pays. Les ajouts à la capacité, qui doivent généralement se faire par incréments massifs, deviendront plus risqués, et la plupart des fabricants hésiteront à accroître leur capacité de production avant de posséder la preuve d'une demande correspondante.

Prédilection pour les voitures plus petites

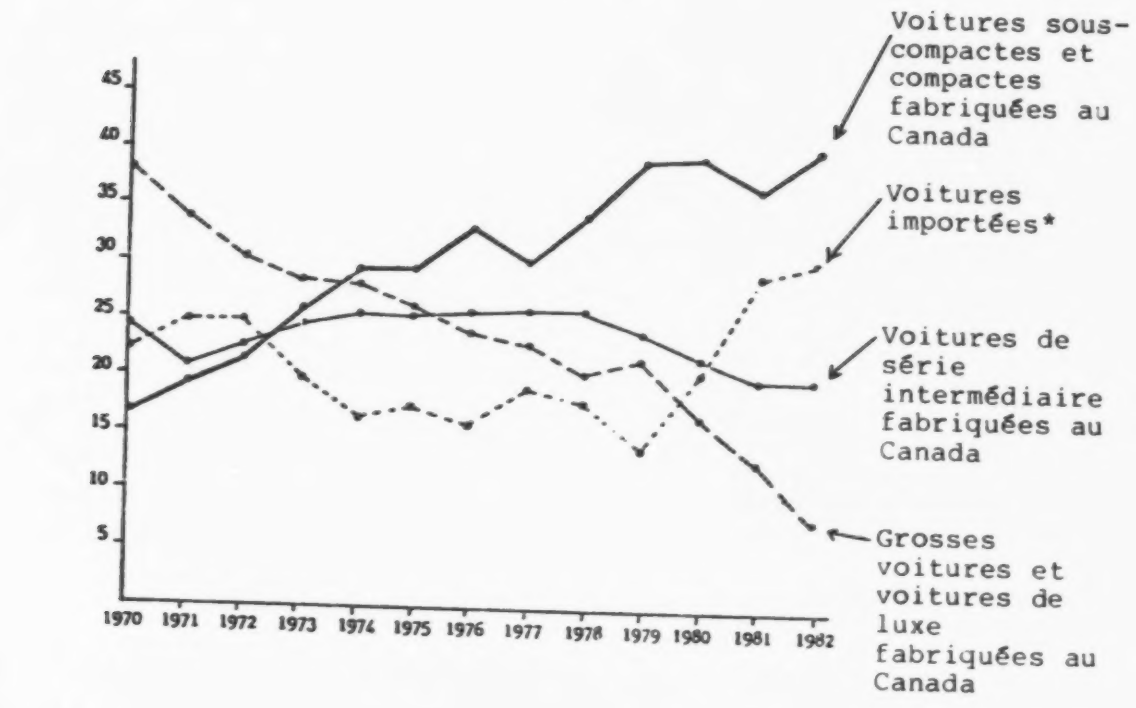
L'évolution des exigences du consommateur, alliée à la fluctuation des prix du pétrole, a entraîné des modifications fondamentales de la structure du marché nord-américain de voitures particulières. La part du marché détenue par les grosses voitures et les voitures de luxe est entrée en déclin en 1970 et a continué de chuter jusqu'aux quelques derniers mois (voir la figure 4.1). Depuis 1974, la baisse de popularité des grosses voitures est due en grande partie à l'augmentation des prix du pétrole.

Bien que la première flambée des prix du pétrole en 1973-1974 ait triplé le prix du pétrole brut sur le marché mondial, elle n'a entraîné qu'une augmentation beaucoup plus faible des prix du pétrole pour le consommateur canadien et américain. Le prix de l'essence au Canada n'a pas même rattrapé l'augmentation générale des prix à la consommation de 1976 à 1979 (voir la figure 4.2). Ainsi, bien que la popularité des grosses voitures ait diminué au cours de cette période, la transition s'est faite beaucoup plus lentement que si les Canadiens et les Américains avaient dû payer le prix mondial pour leur carburant.

Cependant, après le deuxième choc pétrolier en 1979-1980, les prix des carburants aux États-Unis ont rattrapé le niveau mondial, et les changements dans la politique énergétique ont poussé les prix canadiens vers les niveaux mondiaux. Cette brusque augmentation des prix de l'essence entre 1979 et 1982 a eu un impact dramatique sur le marché des grosses voitures. La part des grosses voitures nord-américaines sur le marché canadien est tombée de 22% à 8%, tandis que les importations d'outre-mer, presque entièrement composées de petites voitures, ont vu leur part du marché augmenter de 14% à 31%. Bien que les ventes de

Figure 4.1

Ventes de voitures au Canada, selon la taille, 1970-1982

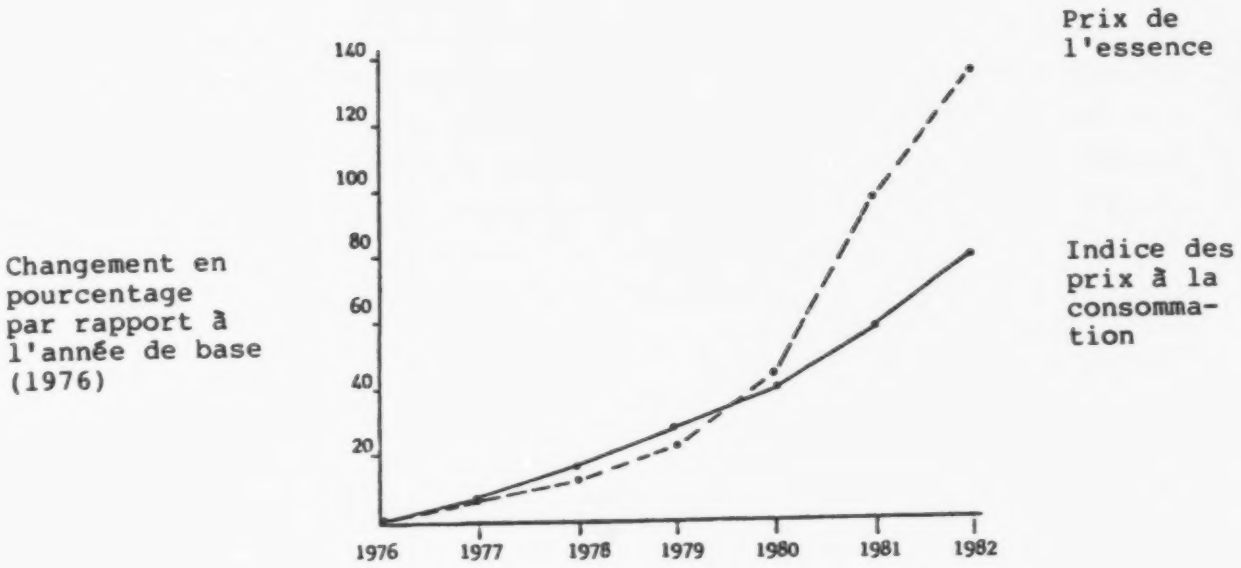


* Les importations ne signifient ici que les importations d'outre-mer. Presque toutes ces voitures importées sont des sous-compactes.

Source: SFVM Canada.

Figure 4.2

Évolution du prix de l'essence comparativement à l'indice des prix à la consommation au Canada, 1976-1982



Source: Énergie, Mines et Ressources et Statistique Canada.

voitures compactes et sous-compactes produites en Amérique soient passées de 17% du marché canadien en 1970 à environ 40% en 1982, les fabricants nord-américains n'ont pas su profiter de la perte de popularité des grosses voitures au même degré que l'ont fait les fabricants de voitures importées.

Ces derniers mois, le prix du pétrole a diminué sur le marché mondial; si les prix restent stables ou diminuent au cours des quelques prochaines années, un renouveau d'intérêt pour les grosses voitures se manifestera peut-être. Cependant, le marché a changé de manière fondamentale: l'économie de carburant est devenue un facteur concurrentiel majeur, dirigeant ainsi les préférences du marché vers les voitures plus petites.

QUALITÉ, PRODUCTIVITÉ ET TECHNOLOGIE: LES NOUVEAUX CRITÈRES DE LA CONCURRENCE

Les facteurs qui déterminent le succès concurrentiel en Amérique du Nord ont considérablement changé au cours de cette dernière décennie. De la deuxième guerre mondiale jusqu'aux années 1970, la concurrence parmi les fabricants nord-américains d'automobiles était surtout axée sur de meilleures économies d'échelle dans la production, sur le style des véhicules, et sur la création de réseaux efficaces de commercialisation et de distribution. L'amélioration de la qualité du produit, la recherche de la productivité grâce à de nouveaux systèmes de fabrication, et l'innovation technologique ont aujourd'hui pris le pas sur ces considérations et sont devenues les principaux facteurs concurrentiels.

Avant les années 1970, la croissance de la productivité dans l'industrie automobile (et il s'agissait alors d'une croissance considérable) était due en grande partie à la conception et à la construction d'usines toujours plus productives, recourant à un outillage spécialisé et à l'automatisation pour réaliser des économies d'échelle maximales. Chaque fois qu'une nouvelle usine entrait en service, la productivité de la compagnie propriétaire augmentait. Mais ce n'était là qu'un avantage temporaire, qui disparaissait dès qu'un concurrent construisait une usine encore plus rentable. Un avantage permanent sur le plan des coûts de fabrication ne pouvait être réalisé que grâce à une pénétration plus élevée du marché, et donc grâce à des volumes de production plus importants. Les fabricants de véhicules ont donc axé leurs stratégies concurrentielles sur le style et la commercialisation, afin de réaliser les économies d'échelle que permet la fabrication en grande série.

De même, bien qu'il y ait eu certainement des différences de qualité entre les divers modèles et fabricants, soit en termes de tolérances et finition, soit en termes de parfait fonctionnement, la qualité n'était pas alors le facteur concurrentiel qu'elle est aujourd'hui. En raison de la normalisation des processus de fabrication, les compagnies utilisaient toutes un équipement et un mode de fabrication similaires, pour réaliser des tolérances semblables. Lorsque la qualité revêtait de l'importance, elle était généralement définie par le luxe ou par l'équipement supplémentaire, et non par la qualité du processus de fabrication.

De même, la simple innovation technologique n'a pas suffi à créer des avantages concurrentiels durables. La plupart des innovations technologiques étaient de nature incrémentelle et, le cas échéant, les progrès majeurs de production se diffusaient rapidement partout dans l'industrie. Dans l'ensemble, la technologie au cours de la période 1945-1970 était neutre en ce

qui concerne l'aspect concurrentiel. Les consommateurs se voyaient rarement offrir un choix entre diverses technologies concurrentes, et les efforts de commercialisation ne portaient pas sur les différences technologiques entre divers produits.

Or, la situation concurrentielle a profondément changé au cours de la dernière décennie. Face aux difficultés de la conjoncture économique, les aspects fonctionnels de la qualité (fonctionnement sans accroc, faible consommation en carburant et achat économique) sont devenus bien plus attrayants. Alors que se dessinait cette réorientation des préférences du consommateur, les fabricants japonais ont démontré qu'il était possible de réaliser une croissance dramatique de la productivité par des moyens autres que la recherche à l'outrance des économies d'échelle. Par ailleurs, il s'est produit une forte accélération de l'innovation technologique, dont le rôle aujourd'hui redevenu primordial rappelle les débuts de l'industrie de l'automobile, époque où la technologie fondamentale des véhicules changeait toutes les quelques années.

Nouvelle emphase sur la qualité

Cet environnement concurrentiel exige des constructeurs qu'ils mettent l'accent sur la qualité de la fabrication, notamment en ce qui concerne la durabilité et la fiabilité. Dans les sondages d'opinion, les consommateurs indiquent aujourd'hui que la qualité est leur plus grand souci; par conséquent, les fabricants de véhicules ont formulé des stratégies concurrentielles visant à différencier leurs produits par la qualité. La concurrence sur la qualité se fait à plusieurs niveaux:

. Une conception de qualité qui assure un fonctionnement sans accroc, de meilleures tolérances, moins de pièces, des cycles de vie plus longs pour les pièces, et un entretien moins complexe.

. Une qualité de fabrication qui vise à produire de bonnes tolérances et finitions ainsi qu'un fonctionnement sans accroc.

. Un service et un entretien par le concessionnaire assurant des réparations peu coûteuses et de haute qualité.

La concurrence en matière de qualité se fera également au niveau de la perception. On fera de plus en plus appel à la publicité pour influencer l'opinion des consommateurs sur les trois critères de qualité que nous venons d'énumérer. Dans les chapitres 5 et 6, nous examinerons la réponse nord-américaine aux nouvelles exigences de qualité.

Relever le défi de la productivité

Au cours des dernières années, les fabricants japonais de véhicules et de pièces ont instauré de nouvelles normes de productivité pour l'industrie mondiale de l'automobile. Tous les autres pays fabricants de véhicules et de pièces se préparent actuellement à relever le défi concurrentiel posé par les Japonais; comme nous le montrerons dans les chapitres 5 et 6, l'industrie canadienne ne fait pas exception.

Il faut remarquer que, dans ses efforts vers une productivité plus élevée, l'industrie canadienne a pour point de départ une base relativement élevée par rapport au reste du monde, à l'exception du Japon. Selon des analyses internes effectuées chez General Motors, Ford et Chrysler, la productivité (en fonction des heures travaillées par unité produite) dans leurs usines d'assemblage et de pièces au Canada égale ou surpasse celle d'usines comparables situées aux États-Unis. Ces mêmes études indiquent que la productivité canadienne est comparable au niveau de productivité européen et supérieur à la productivité des autres pays fabricants d'automobiles tels le Mexique ou le Brésil. Néanmoins, l'industrie canadienne de l'automobile sait fort bien que les nouvelles normes des Japonais posent un défi majeur à la productivité dans l'industrie canadienne.

Pour améliorer la productivité, il ne suffit pas d'augmenter les investissements dans les usines et l'équipement, ou de faire en sorte que les employés travaillent plus. Les Japonais l'ont constaté: parvenir à faire collaborer tous les niveaux de gestion et de production, afin de mieux organiser et gérer la production, est un problème fort complexe. Les preuves se multiplient à l'effet que l'avantage du Japon sur le plan de la productivité n'est pas dû à un plus grand investissement en capital, à un équipement plus neuf ou à une technologie plus sophistiquée[1]. Tout en reconnaissant les avantages de l'automatisation et des économies d'échelle, les fabricants japonais cherchent à réaliser des gains de productivité en améliorant leurs systèmes de fabrication et leurs techniques de gestion. À cette fin, ils insistent sur les éléments suivants:

---

1. Voir par exemple: U.S. National Academy of Engineering, "The Competitive Status of the U.S. Auto Industry", 1982.

- Des systèmes de contrôle de la qualité reposant sur un contrôle statistique des méthodes et faisant participer pleinement les travailleurs et les fournisseurs. Qualité et productivité sont inséparables.

- Des systèmes de production "juste à temps", où l'inventaire est fortement réduit et où les fournisseurs livrent leurs produits directement à l'entrée de la fabrication.

- De bonnes relations travailleurs/gestionnaires et la possibilité d'une plus grande participation des travailleurs à la résolution des problèmes de production.

- Une minimisation de la durée des arrêts de production, grâce à un meilleur entretien, à une mise en route plus rapide, à une plus grande souplesse d'emploi et à d'autres efforts.

- Des conceptions du produit permettant de mieux incorporer à la conception générale la rationalisation et les considérations de la production.

L'écart de productivité par rapport aux Japonais peut être éliminé, mais l'avantage du Japon à cet égard ne justifie qu'en partie son avantage en matière de coût. Plusieurs études indépendantes et analyses internes effectuées récemment chez les principaux fabricants de véhicules ont essayé d'évaluer l'avantage du Japon en matière de coût, par rapport aux fabricants de

véhicules américains[2]. Compte tenu du taux de change et des taux salariaux canadiens, qui équivalent à seulement 70% du taux salarial américain, et en supposant que la productivité des usines canadiennes égale celle des usines américaines, les estimations résultant des études américaines semblent indiquer que les fabricants de véhicules japonais ont un avantage de coût au déchargement hors taxe, d'environ 1 500 $ à 2 100 $ par petite voiture, par rapport aux fabricants canadiens de véhicules.

Il est difficile de déterminer exactement quelle proportion de cet avantage de coût est due à une productivité plus élevée. D'après la plupart des estimations, moins de la moitié serait due à ce facteur; sont tout aussi importants les taux salariaux plus bas, les impôts et taxes moins élevés sur les entreprises et les employés, les taux de change et, dans certaines régions, les coûts de matériaux plus réduits. Au cours de ces dernières années, les taux salariaux dans l'industrie des véhicules et de l'équipement automobile au Japon, y compris tous les avantages sociaux offerts par les compagnies, ont équivalu à seulement 60-70% des taux salariaux canadiens (voir la figure 4.3). Cette différence de salaire ne tient même pas compte de l'existence des très petits fournisseurs au Japon, représentant environ 10% de tous les travailleurs de l'automobile; il s'agit de familles et de petits ateliers comptant moins de quatre travailleurs, dont les salaires sont très inférieurs aux niveaux japonais.

Les différences de fiscalité entre le Japon et le Canada contribuent elles aussi à l'avantage de coût du Japon. Le gouvernement japonais préfère, bien plus que le gouvernement

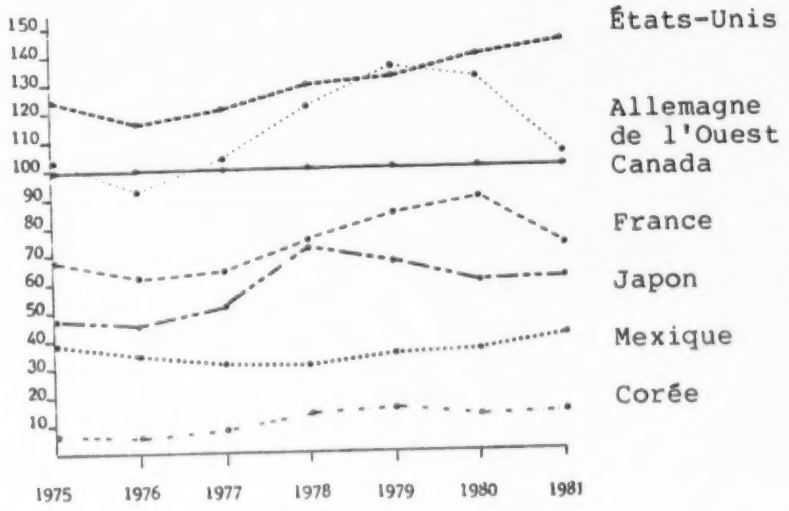
---

2. Voir William Abernathy, James Harbour et Jay Henn, "Productivity and Comparative Cost Advantages: Report to the U.S. Department of Transportation", 1981; U.S. National Academy of Engineering, "The Competitive Status of the U.S. Auto Industry", 1982; et J.F. Smith, "Prospects and Consequences of American-Japanese Company Cooperation", document présenté à la troisième Conférence américano-japonaise sur l'industrie de l'automobile, le 16 mars 1983.

Figure 4.3

Coût total estimatif de rémunération horaire des travailleurs dans la production de véhicules et d'équipement automobiles

Rémunération horaire
en pourcentage du
taux canadien (Index: Canada = 100)



* Tous les coûts comprennent les salaires et les avantages sociaux payés par les compagnies. Les données 1981 sont des estimations préliminaires. D'après les estimations provisoires pour 1982, il semblerait que les taux salariaux dans l'industrie de l'automobile au Canada aient augmenté en 1982 par rapport aux autres pays.

Source: U.S. Bureau of Labor Statistics, Office of Productivity and Technology, décembre 1982.

canadien, tirer ses revenus généraux de taxes-produits sur les véhicules. Conformément aux dispositions du GATT, il est permis de ne pas imposer, ou de dégrever, les taxes indirectes telles les taxes-produits sur les exportations pour ensuite les imputer aux importations. Pour les pays comme le Canada, qui font très peu appel aux taxes indirectes, cela peut mener à une situation où le fardeau fiscal total porté par les produits fabriqués au pays risque de dépasser celui porté par des produits similaires mais importés.

Les avantages de coût du Japon par rapport au Canada seront difficiles à surmonter. Même si l'écart salarial se rétrécit à mesure que le niveau de vie au Japon continue de s'accroître, il révèle avant tout les différences de structures et de politiques industrielles entre le Canada et le Japon. Les différences de régimes fiscaux entre les deux pays reflètent elles aussi ces particularités. Ainsi, même si l'industrie canadienne rattrape l'écart de productivité, il subsistera encore un avantage de coût résiduel favorisant le Japon.

La fluctuation du yen japonais par rapport aux autres monnaies nationales pose un problème supplémentaire pour l'industrie canadienne et pour celle de la plupart des autres pays producteurs d'automobiles. De 1978 à 1981, le yen a varié dans une étroite gamme de 180 à 195 yens au dollar canadien, la moyenne ayant été de 186 au dollar. Au cours de cette période, les prix des producteurs, mesurés par l'indice des prix de vente de l'industrie, ont augmenté de 9,4% par an au Canada, tandis que les chiffres correspondants pour le Japon n'augmentaient que de 5% par an. Cette différence de 4,4% par an aurait dû faire monter la valeur du yen, mais tel n'a pas été le cas. La hausse plus

rapide du prix des entrées des fabricants situés au Canada, alliée à un taux de change relativement rigide, a créé des problèmes de coût lorsqu'il s'agissait de concurrencer les importations provenant du Japon.

À partir de mars 1982, le yen amorça une forte chute par rapport au dollar; dès octobre 1982, il était tombé à 221 yens pour un dollar canadien. Ce déclin de 35 yens par dollar équivaudrait à un avantage de coût de 16%, soit de 800 $, pour un véhicule ayant un coût débarqué (hors frais de transport et taxes) de 5 000 $. De plus, les prix des producteurs ont augmenté de 6% au Canada en 1982, tandis qu'ils n'augmentaient que de 1,2% au Japon. Là encore, cette différence d'inflation aurait dû entraîner l'appréciation du yen japonais par rapport au dollar canadien; en réalité, le contraire s'est produit. Cet écart inflationniste toujours plus grand, allié à la dépréciation du yen, a ajouté encore à l'avantage de coût du Japon. Depuis, le yen s'est stabilisé à environ 190 yens au dollar. Cependant, les taux de change qui ne réagissent pas aux changements du pouvoir d'achat continueront d'être un facteur concurrentiel pouvant consolider l'avantage de coût japonais, et échappant au contrôle des fabricants canadiens de véhicules et de pièces.

Impératifs technologiques

Pour l'industrie de l'automobile vient de s'amorcer une époque d'innovations et de diversités technologiques telles qu'on ne saurait reconnaître à cette industrie un caractère de "maturité". Récemment encore, l'évolution technologique de l'industrie de l'automobile suivait celle de la plupart des industries manufacturières alors sur la voie de la maturité - partant d'une grande diversité technologique des produits et

méthodes de fabrication, et de changements technologiques radicaux, pour arriver à un produit et une technologie manufacturière normalisés ainsi qu'à une innovation technologique incrémentelle[3].

De 1945 à 1970, la plupart des innovations technologiques visaient à améliorer la performance du produit tout en maintenant en place les usines et méthodes de fabrication existantes. La hausse des prix des carburants et les règlements de contrôle des émissions ont posé, dans les années 1970, de nouvelles exigences en matière de conception et de performance des automobiles, demandant à leur tour des innovations technologiques. Aujourd'hui, revirement total: l'innovation se fait par une modification radicale accompagnée d'une grande diversité technique. Parmi les innovations majeures des sept dernières années, qui ont des applications multiples, figurent l'essieu moteur transversal avant, les turbocompresseurs, les diagnostics et les commandes électroniques du moteur, et la substitution généralisée de nouveaux matériaux. Les moteurs sont un parfait exemple de la diversité technologique qui règne actuellement dans l'industrie: on offre des moteurs à essence ou diesel, 4, 5, 6 ou 8 cylindres, des turbocompresseurs ainsi que toute une gamme de commandes informatiques.

L'innovation technologique en usine avance également à pas de géant. De plus en plus, on utilise pour la production de véhicules et de pièces des robots, des contrôleurs programmables, la conception et la fabrication assistées par ordinateur, les lasers et d'autres techniques de pointe. À mesure que se multiplient les ordinateurs, la souplesse de fabrication s'accroît

---

3. On peut obtenir des détails supplémentaires sur le caractère de l'innovation technologique dans l'industrie automobile nord-américaine en consultant William Abernathy, The Productivity Dilemma, 1978, et U.S. National Academy of Engineering, "The Competitive Status of the U.S. Auto Industry", 1982.

et le temps nécessaire pour passer d'un produit à l'autre diminue. Cette évolution entraîne peu à peu une érosion des anciens avantages des économies d'échelle, car elle rend concurrentiels les systèmes de production plus petits et plus souples.

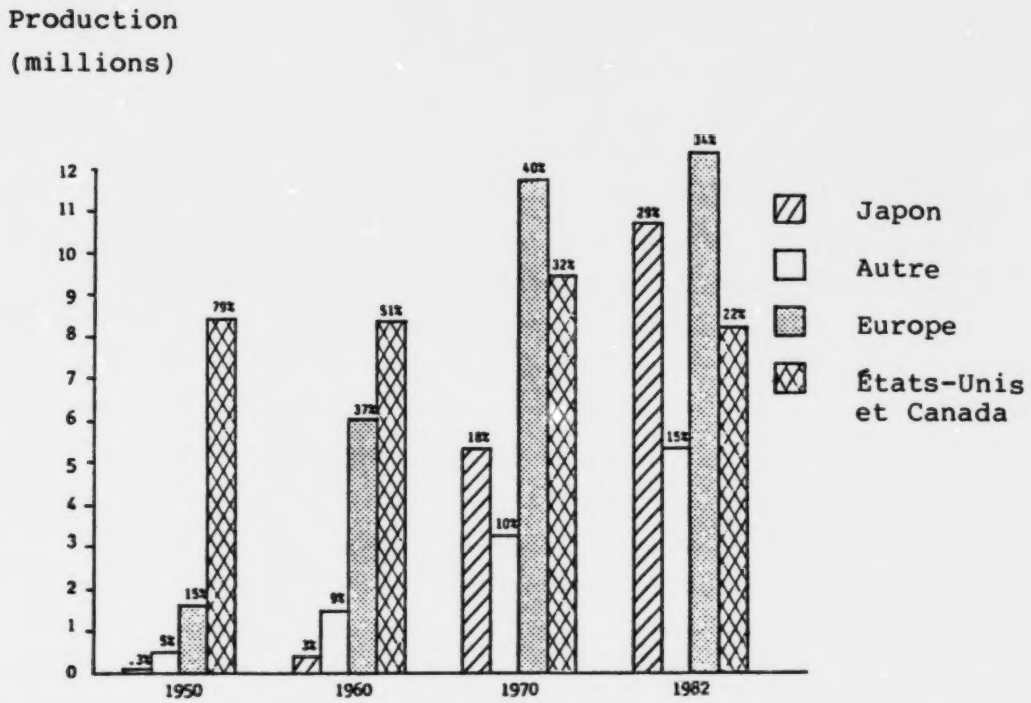
En supposant que les tendances actuelles vont continuer à l'avenir, l'innovation technologique revêtira de plus en plus d'importance en tant que facteur déterminant de l'avantage concurrentiel. De plus en plus, les fabricants de véhicules et les fournisseurs de pièces pourront faire appel à la technologie pour se créer des niches différenciées sur le marché. Lorsqu'une transformation technologique se produit, les possibilités concurrentielles sont nombreuses, mais le risque est souvent de taille. Pour réussir, la plupart des compagnies devront savoir identifier et rapidement mettre au point des technologies "gagnantes", puis créer des niches de marché axées sur ces technologies, qu'il leur faudra ensuite défendre.

INTERNATIONALISATION DE LA BASE MANUFACTURIÈRE

Parallèlement à l'évolution de la nature des marchés et de la base concurrentielle, il y a eu un changement structurel de la base manufacturière mondiale dans le domaine de l'automobile. Immédiatement après la deuxième guerre mondiale, l'industrie de l'automobile nord-américaine dominait la production mondiale de véhicules, puisqu'elle fabriquait plus de 80% de tous les véhicules. S'étant remise de la guerre vers la fin des années 1940 et au début des années 1950, l'industrie européenne détenait dès 1960 une proportion de 37% de la production mondiale, tandis que la part nord-américaine tombait à 51% (voir la figure 4.5). Au cours des années 1960 et 1970, la prédominance des industries nord-américaines et européennes céda le pas à la montée de

Figure 4.4

Production mondiale de véhicules automobiles selon les régions



Source: Données 1950-1971: U.S. MVMA, "World Motor Vehicle Data", édition 1982; données 1982: Ward's Research Department.

l'industrie japonaise de l'automobile; dès 1980, les fabricants japonais produisaient plus de véhicules que l'Amérique du Nord et presque autant que l'ensemble de l'Europe. Le gros de la croissance des industries tant européennes que japonaises, dans le domaine automobile, était due à l'expansion rapide de leur marché intérieur - bien qu'au cours de la dernière décennie la continuation de la croissance de la production japonaise en soit venue à dépendre fortement des exportations.

L'importance croissante des fabricants européens et japonais a entraîné une diminution progressive de la concentration de l'industrie mondiale d'assemblage, en ce qui concerne le nombre de compagnies. En 1965, sept fabricants avaient 2,5% ou plus de la capacité mondiale, tandis qu'en 1980 ils étaient 11 à détenir ce pourcentage. General Motors et Ford se partageaient la moitié de la production mondiale en 1965; en 1980, leur part du marché était tombée à 30%, mais c'était là 30% d'une base bien plus vaste (voir le tableau 4.2). La réduction progressive de la concentration entre les fabricants s'est accompagnée d'une augmentation graduelle de la concurrence internationale, suite à l'internationalisation croissante des marchés. La base manufacturière mondiale évolue lentement pour passer d'une structure comprenant des industries nationales discrètes, à une structure caractérisée par des opérations mondiales de plus en plus intégrées. Plusieurs facteurs ont accéléré cette évolution au cours de ces dernières années.

Traités et accords commerciaux

Le commerce international de véhicules finis a été encouragé par toute une gamme de traités et d'accords commerciaux. Les deux plus importants sont l'Accord canado-américain sur les produits de l'automobile, qui a créé un environnement de franchise de douane

Tableau 4.2

Fabricants ayant 2,5% ou plus du marché mondial

1965		1980	
1) General Motors	30,9%	1) General Motors	18,8%
2) Ford	19,6%	2) Ford	11,5%
3) Chrysler	09,6%	3) Toyota	8,7%
4) VW	07,3%	4) Nissan	7,0%
5) Fiat	05,3%	5) VW	6,8%
6) Renault	03,0%	6) Renault	5,4%
7) Toyota	02,5%	7) Peugeot	4,4%
		8) Fiat	3,6%
		9) Toyo Kogyo	3,0%
		10) Mitsubishi	2,9%
		11) Honda	2,5%

Source: U.S. MVMA, "World Motor Vehicle Data 1982", Toyota Motor Sales, "The Motor Industry of Japan, 1982".

pour le commerce d'automobiles à l'intérieur de l'Amérique du Nord, et l'ensemble des traités de fondation de la Communauté économique européenne, qui ont créé des conditions semblables dans la plus grande partie de l'Europe de l'Ouest. L'Accord général sur les tarifs douaniers et le commerce (GATT) a également réussi à faire baisser certaines barrières tarifaires qui s'opposaient au commerce de l'automobile dans plusieurs pays. Alliés à une augmentation de la capacité productive de l'Europe et du Japon, ces accords ont contribué à l'augmentation substantielle du commerce de véhicules finis au cours des 25 dernières années. En 1955, moins de 2% de toutes les ventes de véhicules neufs dans les sept principaux marchés du monde[4] étaient des véhicules

---

4. Ce sont, par ordre de leur taille actuelle, les États-Unis, le Japon, l'Allemagne, la France, l'Italie, le Royaume-Uni et le Canada.

importés. Dès 1970, 14% des véhicules neufs vendus sur ces marchés étaient des produits d'importation, tandis qu'en 1981 la part des importations était passée à 24%[5].

Une bonne partie de cette activité plus intense correspondait à un commerce bilatéral, par exemple entre le Canada et les États-Unis dans le cadre du Pacte de l'automobile, ou entre pays européens en vertu des accords de la CEE. En fait, dès 1981, presque 40% de tout le commerce mondial des véhicules s'inscrivaient soit dans le cadre du Pacte de l'automobile, soit dans les accords de la CEE. Cependant, une proportion encore plus grande de ce commerce mondial en plein essor correspondait à un commerce unilatéral: l'exportation de véhicules par le Japon. En 1981, le Japon assurait plus de 45% de toutes les exportations de véhicules au monde, et moins de 1% des importations mondiales.

L'essor du commerce unilatéral de véhicules à partir du Japon a provoqué le retour des barrières au commerce d'automobiles dans la plupart des pays grands producteurs de véhicules. Les gouvernements sont intervenus pour protéger leurs fabricants nationaux, ou tout au moins pour forcer les principaux importateurs à fabriquer localement des véhicules ou des pièces. Ces nouvelles restrictions commerciales ont eu pour effet d'encourager encore davantage l'internationalisation de l'industrie, puisque les compagnies de véhicules construisent dans ces pays des usines dont elles détiennent toutes les actions, ou qu'elles s'associent avec des fabricants nationaux.

Exigences en matière de contenu local

Un facteur supplémentaire contribue à l'internationalisation de la base manufacturière de l'industrie, et c'est le fait que les

---

5. Tiré des statistiques de chaque pays figurant dans "World Motor Vehicle Data 1982", U.S. MVMA.

pays dont l'industrie automobile est inexistante ou naissante s'efforcent de mettre sur pied une production locale de véhicules ou de pièces. (L'annexe 6 énumère les pays qui posent des exigences de contenu, et donne une description détaillée de ces exigences.) Les exigences en matière de contenu local dans des pays comme le Brésil, le Mexique, l'Australie et l'Espagne ont contribué de façon notable à la création, dans ces pays, d'opérations manufacturières de moteurs ou de véhicules intégrées aux systèmes de production mondiaux de diverses compagnies. Par exemple, Ford fabrique des moteurs au Brésil pour exportation aux États-Unis et au Japon; GM fabrique des moteurs au Brésil pour exportation à ses usines d'assemblage au États-Unis, en Allemagne de l'Ouest et en Grande Bretagne. Au Mexique, GM, Ford, Chrysler, Renault, Volkswagen et Nissan fabriquent tous, ou fabriqueront sous peu, des moteurs pour exportation aux usines d'assemblage d'autres pays. GM, Ford et Renault fabriquent des voitures en Espagne, qui sont exportées vers tous les pays de la CEE.

Dans d'autres pays encore, les exigences quant au contenu local ont été formulées de manière à ouvrir des usines d'assemblage pour les pièces complètement démontées, qui arrivent prêtes à être assemblées. Bien que leur production soit généralement destinée à l'usage national, de telles usines ont pour effet d'internationaliser la base de production, puisque certaines opérations d'assemblage et de finition doivent être transférées à partir du pays exportateur.

Entreprises en coparticipation

L'intégration internationale est également encouragée par les avantages financiers qu'offrent les entreprises lancées conjointement par deux ou plusieurs fabricants de véhicules. Pour être concurrentiels du point de vue coût, l'assemblage de

véhicules et la fabrication de moteurs ou de transmissions doivent se faire à très grande échelle. C'est pourquoi, de plus en plus, des manufacturiers d'automobiles signent des accords de coparticipation pour construire de nouvelles installations. D'autres compagnies achètent chez leurs concurrents des pièces essentielles jusqu'à ce que la demande justifie la construction de leurs propres usines.

Les compagnies dont les besoins sont complémentaires collaborent davantage pour obtenir des avantages concurrentiels réciproques. Ainsi, American Motors et British Leyland, deux compagnies ayant de bonnes possibilités de commercialisation mais un financement inadéquat pour l'élaboration de nouveaux modèles, ont fait respectivement cause commune avec Renault et Honda, compagnies qui disposent d'importants moyens financiers, de conception et de production. Ces arrangements mutuels peuvent se faire par l'achat d'actions, par des accords de licence, par un financement conjoint ou une collaboration technique, ou encore par d'autres liens éventuels. On a vu au cours de ces dernières années une prolifération de tous ces types d'arrangement. L'annexe 7 présente une liste partielle des nombreuses entreprises en coparticipation et des relations établies entre les principaux fabricants de véhicules au monde.

Dans bien des cas, les arrangements réciproques servent à des fins tant concurrentielles que commerciales. Dans le cas de Honda-British Leyland, Honda voulait faciliter son accès au marché de la CEE. (La CEE a limité les importations japonaises par toute une gamme de mécanismes non officiels.) De son côté, British Leyland souhaitait bénéficier de l'expertise de Honda en matière de fabrication et de développement du produit. L'accord se fit sous forme d'une entreprise en coparticipation, où British Leyland produit des voitures Honda sous licence au Royaume-Uni, pour livraison partout au sein de la CEE. De même, Toyota et General Motors viennent d'annoncer des plans en vue d'une entreprise en

coparticipation pour fabriquer une nouvelle petite voiture en Californie. Sur de nombreux autres marchés, grands et petits, les compagnies japonaises ont mis sur pied des usines d'assemblage ou de fabrication de pièces, sous forme d'entreprises à propriété entière ou en coparticipation, visant surtout à obtenir ou à maintenir l'accès au marché. Les exemples abondent, allant d'usines à grande échelle en Australie, au Mexique, à Taïwan et aux États-Unis, à des exploitations plus réduites en Inde, en Indonésie, en Italie et en Espagne.

RÔLE CROISSANT DES POLITIQUES GOUVERNEMENTALES

Dans de nombreux pays, les gouvernements ont adopté des politiques visant à étayer les stratégies de leurs industries nationales de l'automobile. Vu que le niveau d'assistance augmente, les politiques gouvernementales deviennent aujourd'hui un facteur de plus en plus important dans le nouvel environnement concurrentiel. Dans la plupart des pays, il y a trois formes de soutien gouvernemental: une politique commerciale de l'automobile, une politique fiscale de production, et l'aide gouvernementale directe sous forme de prêts, octrois, investissements et autres moyens.

La plupart des pays qui fabriquent des automobiles imposent maintenant sur le commerce automobile certaines restrictions qui visent à protéger leur industrie nationale. Souvent, il s'agit de lois sur le contenu local, combinées à un contingentement ou à des tarifs élevés. Un mécanisme de plus en plus populaire (puisqu'il contourne les problèmes éventuels avec le GATT) est l'accord de restriction volontaire. À ce jour, la plupart de ces accords ont été négociés avec les Japonais, à cause de leur forte pénétration dans la plupart des marchés. Le gouvernement français a ignoré toutes les restrictions

commerciales classiques: par décret administratif, il restreint les producteurs japonais à seulement 3% du marché. Le protectionnisme commercial le plus extrême a été pratiqué vers la fin des années 1950 et 60 par le gouvernement japonais, qui avait interdit totalement les importations afin d'assurer le développement de sa propre industrie de l'automobile. (À l'annexe 6, nous résumerons les principales politiques commerciales de divers pays, dans le domaine de l'automobile.)

Les politiques fiscales sur la fabrication, elles aussi, revêtent maintenant de l'importance. Le Japon et les pays membres de la CEE ont basé leur structure fiscale davantage sur les taxes indirectes, et moins sur les taxes directes, que ne l'ont fait le Canada et les États-Unis[6]. Par exemple, les Japonais imposent des taxes indirectes de 17,5% sur les petites voitures et 22,5% sur les grosses voitures vendues pour être utilisées au Japon. En Europe, les taxes à la valeur ajoutée, qui sont elles aussi indirectes, varient dans la gamme de 12% à 16%. Au Canada, le type de taxe correspondant est une taxe d'accise de 9%, mais les voitures fabriquées au pays portent également un lourd fardeau inhérent de taxes directes: impôt sur le revenu des corporations, taxe sur la propriété et impôt sur la feuille de salaire payable par l'employeur. Tel que mentionné auparavant, les règles du commerce international permettent aux gouvernements de faire un dégrèvement de taxes indirectes sur les exportations. Les pays comme le Canada, qui font très peu appel à la taxation indirecte, constatent alors que certains des biens produits au pays portent un fardeau fiscal plus lourd que les importations comparables.

En plus de ces politiques, de nombreux gouvernements offrent également à leurs compagnies nationales de véhicules et de pièces

---

6. Les taxes sur les produits et d'accise sont des impôts indirects, tandis que les impôts sur le revenu et la propriété ainsi que la contribution de l'employeur aux régimes publics de pension, d'assurance-chômage ou autre peuvent tous être considérés comme des impôts directs.

toute une gamme de stimulants directs: prêts généraux ou garanties de prêts et octrois pour le financement des exportations, de la recherche et du développement, et des dépenses d'investissement. Les gouvernements se font de plus en plus la concurrence pour attirer les nouvelles usines en offrant des octrois directs aux nouvelles usines.

Dans de nombreux pays, les gouvernements participent encore davantage au financement de l'industrie en détenant ou en contrôlant une ou plusieurs compagnies. Parmi les fabricants de véhicules dont l'État est propriétaire, au moins en partie, figurent en premier Volkswagen en Allemagne de l'Ouest, Renault en France, British Leyland au Royaume-Uni et Alpha Roméo en Italie.

Certains gouvernements (France, Suède, Japon) collaborent étroitement avec les compagnies automobiles lorsqu'il s'agit d'élaborer des stratégies. Le gouvernement japonais fournit, entre autres, des services d'experts-conseils, des conseils sur des sujets commerciaux ou autres, ainsi que des renseignements sur le marché international. Dans la plupart des pays européens et au Japon, les gouvernements jouent un rôle actif dans l'adaptation de la main-d'oeuvre et de la communauté qu'exige l'évolution industrielle. Il est interdit aux compagnies de fermer des usines sans un avertissement adéquat, et les gouvernements collaborent avec elles pour encourager la mobilité de la main-d'oeuvre et offrir une réorientation professionnelle si nécessaire, et s'efforcent en général d'atténuer les effets négatifs des fermetures d'usine.

Ce genre de coopération est essentiel à la survie dans le nouvel environnement concurrentiel. C'est en intégrant les stratégies des compagnies, les intérêts des travailleurs et les politiques gouvernementales que l'on réussira à établir de solides programmes nationaux dans le domaine de l'automobile. Les régimes du commerce et de la fiscalité devront être structurés de manière

à favoriser la hausse de la productivité et l'acquisition de nouvelles technologies. Les compagnies devront être prêtes à révéler davantage leurs intentions stratégiques et consulter davantage leurs travailleurs et les gouvernements. De leur côté, les gouvernements devront accorder un meilleur soutien aux priorités de l'industrie. Ce nouvel environnement concurrentiel sollicitera fortement les institutions existantes, qui devront s'adapter pour relever le défi.

CHAPITRE 5

RÉACTION DE L'INDUSTRIE DES VÉHICULES AUTOMOBILES

Malgré les problèmes financiers dus à la chute des ventes de véhicules, les fabricants de véhicules nord-américains ont réagi au nouvel environnement concurrentiel par des investissements substantiels dans la conception et la mise au point des produits, dans de nouvelles usines et du matériel neuf, et dans le perfectionnement des ressources humaines. Parallèlement, ils ont réduit les frais généraux et adopté de nouveaux systèmes de fabrication conçus pour améliorer la productivité et la qualité.

Les effets de ces mesures se font aujourd'hui évidents. La qualité des produits s'est améliorée considérablement dans la plupart des catégories de véhicules, et les seuils de rentabilité financière ont fortement baissé, au point où deux des compagnies ont réalisé quelques bénéfices en 1982, malgré la chute du volume de ventes par rapport aux niveaux déjà très bas de 1981. À mesure que l'on continue d'investir dans de nouveaux produits, de nouvelles usines et du matériel neuf, et que les fabricants de véhicules se familiarisent davantage avec les nouveaux systèmes de fabrication et leur trouvent des applications supplémentaires, la force concurrentielle de l'industrie nord-américaine continuera à s'accroître.

Pour faire face aux exigences concurrentielles à court et à long termes, il a fallu fortement changer les produits, les systèmes et l'organisation des fabricants de véhicules. Nous examinerons six domaines dans lesquels se précise aujourd'hui cette réaction concurrentielle:

- Investissement dans une gamme de produits économes en carburant
- Nouvelle approche en matière de qualité
- Révolution des systèmes de fabrication
- Amélioration du milieu de travail
- Engagement à long terme envers la recherche et le développement
- Tendance vers la sous-traitance

INVESTISSEMENT DANS UNE GAMME DE PRODUITS ÉCONOMES EN CARBURANT

Les fabricants de véhicules réagissent de plusieurs manières à la demande du marché concernant les économies de carburant. Ils ont changé leur gamme de produits, et ils ont augmenté la capacité productive, au Canada et aux États-Unis, de voitures compactes et sous-compactes, qui est passée de moins d'un million d'unités il y a quatre ans à presque cinq millions en 1982. À plusieurs reprises vers le milieu et la fin des années 1970, les fabricants d'automobiles ne possédaient pas une capacité adéquate pour satisfaire à la demande intérieure de petites voitures, mais ce n'est certainement plus le cas aujourd'hui.

Malgré le déplacement des préférences vers les petites voitures, les compagnies automobiles réalisent une meilleure consommation de carburant sur tous les modèles. Même les véhicules plus gros que fabriquent de nombreuses usines canadiennes sont plus économes en carburant qu'ils ne l'étaient il y a quelques années, sans qu'il y ait eu pour autant réduction de l'espace intérieur. Par exemple, le taux de consommation de carburant des grosses berlines, très populaires, s'est amélioré de plus de 40% entre 1977 et 1983.

Face aux nouvelles exigences d'économie de carburant, on a dû adopter toute une gamme de modifications de la conception et d'innovations technologiques. Alliés à l'augmentation de la production de petites voitures, ces changements ont réduit le poids de la voiture moyenne fabriquée en Amérique du Nord de presque 450 kilogrammes (1 000 livres) depuis 1975. Premier changement: réduire la taille de chaque type de voiture au moment du changement de modèle. (Il fallait pour cela modifier la conception des véhicules pour réduire l'empattement, et donc la taille et le poids en général, sans cependant apporter des modifications fondamentales au groupe propulseur ou aux systèmes de frein, de direction ou de suspension).

L'adoption de la traction avant représente un changement beaucoup plus complexe et fondamental de la conception des véhicules. La traction avant élimine l'arbre de transmission et l'essieu arrière propulsif, ce qui donne des gains d'espace, une réduction du poids et des économies de carburant. Cette plus grande habitabilité, à son tour, permet une conception encore plus compacte et des réductions de poids supplémentaires. Étant donné que les voitures à traction avant pèsent moins que les voitures comparables à traction arrière, on peut les doter de moteurs plus petits sans qu'il y ait une perte de performance.

La traction avant est depuis longtemps disponible sur les voitures étrangères et sur certaines voitures de luxe nord-américaines. C'est à partir de l'introduction des modèles sous-compacts en 1978 que l'industrie a commencé à généraliser l'adoption de la traction avant. Au Canada, Ford fabrique des voitures à traction avant dans son usine de St. Thomas, et la compagnie a converti l'usine d'Oakville, en 1983, pour y produire des voitures compactes à traction avant. La General Motors a reconverti l'une de ses chaînes de montage de voitures particulières à Oshawa, au cours de l'année de fabrication 1982,

pour produire des voitures à traction avant de la série intermédiaire. L'autre chaîne de montage de voitures particulières de la General Motors à Oshawa sera également reconvertie pour la production des voitures de série intermédiaire à traction avant, pour l'année de fabrication 1984. Chrysler commencera en 1983 la production de fourgonnettes et familiales à traction avant dans son usine de montage de Windsor. Dans l'ensemble, la conversion à la traction avant et les modifications que cela entraîne permettent des économies de carburant de 5 à 20% par modèle.

Troisième changement de conception essentiel, ayant un effet positif sur l'économie de carburant: la substitution de matériaux légers à la place du fer et de l'acier. La fabrication de véhicules fait de plus en plus appel à l'aluminium, aux matières plastiques et aux aciers à haute résistance. Une forte proportion des améliorations futures de l'économie de carburant sera due à l'emploi de matériaux légers et très résistants.

Les compagnies adoptent également de nouvelles conceptions de véhicules qui réduisent la traînée aérodynamique et augmentent considérablement l'économie de carburant. Le rendement du moteur et de la transmission s'améliore grâce aux commandes informatisées du moteur et aux recherches sur la combustion. Un autre domaine où l'on escompte des résultats positifs dus à la recherche est celui des combustibles de rechange.

La fabrication de voitures plus petites, la réduction de l'empattement, la traction avant, la substitution de nouveaux matériaux, la diminution de la traînée aérodynamique et les autres innovations technologiques et de conception font que les voitures soient aujourd'hui beaucoup plus économes en carburant. L'efficacité moyenne de la consommation de carburant de toutes les voitures fabriquées en Amérique du Nord et vendues au Canada a augmenté de plus de 80% au cours d'une période de huit ans,

passant de 15,3 l/100 km (18,5 milles/gallon) en 1975 à 9,7 l/100 km (29,1 milles/gallon) en 1981, et l'on prévoit 8,4 l/100 km (33,6 milles/gallon) pour l'année de fabrication 1983[1]. D'après une comparaison entre les voitures nord-américaines et étrangères équipées de moteurs à essence, les voitures nord-américaines offraient un taux de consommation moyen inférieur à celui de leurs concurrents étrangers dans 15 des 16 catégories de poids dans lesquelles elles se font la concurrence[2].

ÉVOLUTION DE L'APPROCHE EN MATIÈRE DE QUALITÉ

Récemment encore, les fabricants de véhicules, à l'instar de la plupart des autres fabricants nord-américains, faisaient appel presqu'exclusivement à l'inspection afin de contrôler la qualité. Les défauts étaient décelés par des inspecteurs chargés du contrôle de la qualité, et on sortait l'unité en question de la chaîne de montage afin de la retravailler pour qu'elle réponde aux spécifications ou pour être mise au rebut. Hypothèse sous-jacente: en mettant une emphase excessive sur la qualité de fabrication, on risque d'augmenter les coûts de production. Par conséquent, pour favoriser la productivité, on permettait un certain nombre de défauts à condition qu'ils soient détectés à la fin du processus.

Or, les compagnies automobiles se sont rendues compte maintenant que cette approche basée sur la détection des défauts est tout simplement inadéquate face à l'importance attribuée à la qualité du produit dans l'environnement concurrentiel d'aujourd'hui. Elles ont donc mis en oeuvre des systèmes de prévision des défauts, analysant la capacité du processus et contrôlant ce dernier par des méthodes statistiques. Plutôt

---

1. Transports Canada

2. U.S. Department of Transportation, "The U.S. Automobile Industry, 1981", mai 1982.

que de s'occuper des défauts à la sortie du système de fabrication, les travailleurs emploient des procédés statistiques pour mesurer de façon continue la variation de certaines tolérances du produit, à certains points stratégiques de la fabrication. Le système de contrôle de la qualité axé sur la prévention des défauts a donc pour but de produire des pièces sans défauts.

Les fabricants de véhicules ont constaté qu'une approche axée sur la prévention des défauts non seulement améliore grandement la qualité du produit, mais, à l'encontre des axiomes de rigueur, elle augmente également la productivité en réduisant les mises au rebut, en décelant et éliminant les goulots d'étranglement, et en minimisant les arrêts et les coûts de fabrication.

La mise en oeuvre immédiate du contrôle statistique des processus exige un effort massif de formation; le système ne peut simplement pas fonctionner sans la participation et la formation d'une bonne partie de la main-d'oeuvre productive. La General Motors du Canada a formé 2 000 employés en 1982, en ce qui concerne le contrôle statistique des processus, et prévoit en former 5 000 de plus en 1983. Plus de 100 personnes clés dans la production ont suivi la version de 40 heures de ce cours, qui porte sur les aspects fortement techniques du contrôle statistique des processus. Par ailleurs, GM du Canada a adopté l'approche Juran pour former les gestionnaires dans le domaine des techniques de résolution des problèmes, et pour habituer les gens à une amélioration annuelle de la qualité ainsi qu'à la réduction annuelle des coûts relatifs à la qualité. Plus de 100 analyses de projet utilisant ces techniques sont actuellement en cours. Ford et Chrysler ont mis en place des programmes de formation similaires pour le personnel tant salarié qu'horaire.

Pour assurer l'adoption du contrôle statistique des processus dans tout les système de fabrication, les fabricants de véhicules s'attendent à ce que leurs fournisseurs participent également. Ford offre un cours de cinq jours sur le contrôle statistique des processus, que tous ses fournisseurs sont obligés de suivre. La General Motors du Canada offre à beaucoup de ses fournisseurs de pièces des services de consultation pour les aider à adopter ces contrôles. Les fournisseurs qui ne peuvent pas ou ne veulent pas les adopter dans leurs propres usines se voient interdire de soumissionner pour les contrats futurs.

À long terme, l'amélioration des pièces et de la conception des véhicules permettra de réaliser des progrès supplémentaires de la qualité. On pourra par exemple identifier les pièces qu'il est difficile de fabriquer selon un niveau de qualité uniforme, et on pourra alors apporter les modifications nécessaires à la conception ou au processus manufacturier. On s'efforce également de réduire le nombre de pièces mobiles, et de substituer des matériaux plus durables, lorsque leur coût le permet. On constate d'ores et déjà le succès de l'industrie: les défauts se font plus rares et les frais d'entretien diminuent. Par exemple, un sondage parmi les propriétaires de voitures Ford a signalé une réduction de 59%, entre 1980 et 1983, du nombre de "pépins" au cours des trois premiers mois de possession, tandis qu'une étude du gouvernement américain estime que les frais d'entretien prévu sont 40 à 65% plus bas pour les voitures sous-compactes nord-américaines que pour les voitures de taille comparable importées[3].

Enfin, toutes les compagnies de véhicules favorisent les communications, au sujet de la qualité du produit, entre les concessionnaires et la gestion d'usine. Des recherches de marché plus approfondies aux niveaux du client et du concessionnaire

---

3. U.S. Department of Transportation, "The U.S. Automobile Industry, 1981", mai 1982.

mettent en évidence les domaines qui risquent d'être problématiques; leurs résultats permettent d'améliorer la fabrication. La formation du personnel d'entretien fait également l'objet d'un effort renouvelé; par exemple, Ford a doublé depuis 1978 le nombre d'heures d'instruction par technicien d'entretien chez les concessionnaires.

LA RÉVOLUTION DES SYSTÈMES DE FABRICATION

Chez tous les fabricants de véhicules s'opèrent des changements radicaux qui visent à augmenter la productivité de la fabrication de véhicules et de pièces; on peut déjà constater, dans plusieurs cas, des progrès considérables. Ces changements ont trois volets: mise en oeuvre d'une production "juste à temps" pour éliminer la plupart de l'inventaire; réorganisation du travail pour minimiser les arrêts; et investissement massif dans la technologie manufacturière de pointe et dans l'automatisation afin d'améliorer la qualité et de réduire la composante "main-d'oeuvre" de la production. Ces changements ont déjà des effets visibles sur la productivité. Ford signale que sa productivité, mesurée en heures travaillées par véhicule, s'est améliorée de 13% depuis 1980. En se fondant sur son expérience à ce jour, Chrysler Canada estime que sa productivité augmentera de 4,5% par an entre 1981 et 1985.

Production juste à temps

Adoptée pour la première fois par certains fabricants japonais, la production "juste à temps" consiste à produire et à livrer les composants ou les matériaux au moment précis où on en a besoin. Les fournisseurs font donc de nombreuses livraisons de

petites quantités. L'approche "juste à temps" a pour but d'éliminer l'inventaire, tous les matériaux faisant d'emblée partie intégrante du travail en cours.

Pour produire "juste à temps", il faut travailler par lots beaucoup plus petits, et il faut pouvoir synchroniser les diverses étapes de fabrication pour assurer l'utilisation maximale de tout l'équipement. On pensait auparavant que le travail par petits lots ne serait généralement pas rentable, mais les fabricants de véhicules constatent aujourd'hui que ce travail peut être rentabilisé à condition de réduire les intervalles de préparation.

Pour passer à la production "juste à temps", les fabricants de véhicules font appel à la collaboration de leurs fournisseurs. Les livraisons de pièces, qui se faisaient jadis à la cadence d'une livraison par semaine, devront dorénavant se faire, dans de nombreux cas, une fois par jour et même plus souvent. La General Motors a annoncé son intention de se procurer davantage de pièces chez les fournisseurs situés près de ses usines de fabrication afin de faciliter la livraison "juste à temps". À la longue, les entreprises fabriquant des pièces vont s'agglomérer de plus en plus à proximité des grandes usines de montage. À court terme, cependant, la production "juste à temps" représente une seule approche parmi d'autres visant à améliorer la qualité et à réduire les coûts de fabrication d'une industrie caractérisée par un réseau de fournisseurs et des usines fortement dispersés.

Modification des méthodes de travail

La réorganisation des méthodes de travail pour minimiser les arrêts de la production va de pair avec les procédés de fabrication "juste à temps". Cela comprend de meilleurs procédés d'entretien préventif ainsi que des définitions de poste et une dotation de personnel plus souples.

On a pu réaliser un meilleur entretien préventif en assurant l'entretien plus fréquent des composants essentiels de l'équipement, et en confiant une plus grande responsabilité à l'opérateur ordinaire, dont les fonctions comprennent maintenant l'entretien préventif de sa propre machine. Dans le cadre du système de fabrication "juste à temps", il importe de minimiser les arrêts pendant l'horaire d'exploitation prévu. Les fabricants de véhicules savent aujourd'hui que tous les travailleurs, et non seulement le personnel d'entretien, ont une contribution à faire dans ce domaine.

Ces fabricants essaient également d'adopter des définitions de postes plus générales et des modalités de dotation de personnel plus souples pour hausser la productivité et profiter de toute la gamme d'aptitudes productives des travailleurs. Le fait de confier l'entretien routinier aux opérateurs des machines constitue l'un des aspects de ce changement. Un autre aspect comporte la réduction du nombre de classifications d'emploi. L'usine de moulage d'aluminium de Ford, dans le comté d'Essex, en Ontario, n'a que cinq classifications d'emploi spécialisé et non spécialisé, comparativement à plus de 40 aux autres usines de moulage de la compagnie Ford aux États-Unis.

Technologie manufacturière de pointe

Les fabricants automobiles sont en train aussi de révolutionner leurs systèmes de fabrication au moyen d'investisements massifs en faveur de l'automatisation et de la technologie manufacturière de pointe. Le volet le plus visible de cet investissement est l'engagement sur le chemin de la robotique. Les fabricants ont tous commencé à installer des robots à de nombreuses étapes de la fabrication, telles la peinture, le soudage par points, la manutention des matériaux, le

montage et l'inspection. La General Motors du Canada utilise actuellement 130 robots industriels et escompte en avoir 300 d'ici l'année de fabrication 1985 et 1 200 d'ici l'année de fabrication 1990. Ford utilise plus de 70 robots dans ses usines canadiennes et s'attend à ce que sa population de robots augmente d'ici 1990 parallèlement à celle de la General Motors. Chrysler utilisera 122 robots dans une seule usine, sa nouvelle usine de fourgonnettes T-115, qui entrera en production en 1983. La plupart des robots utilisés dans l'industrie automobile remboursent leur coût d'achat au bout de six mois à deux ans d'exploitation. Étant donné que la durée de vie moyenne de la plupart des robots est de cinq à dix ans, en fonction du milieu de fonctionnement, ils offrent des possibilités considérables de faire monter la productivité.

D'autres investissements dans la technologie de pointe, tels les contrôleurs programmables, la conception et la fabrication assistées par ordinateur, et l'équipement automatique d'essai et d'inspection, auront peut-être des effets encore plus prononcés sur la productivité manufacturière. Les contrôleurs programmables s'utilisent souvent pour régler le débit de matériaux, pour automatiser l'alimentation des machines, pour commander les machines-outils et pour automatiser les procédés d'inspection. La conception assistée par ordinateur (CAO) sert à automatiser la conception d'ensemble du produit, l'agencement des usines et installations, et la conception des moules et des outils. Chez Ford, la conception de tous les systèmes électriques de la carrosserie, de 50% des nouveaux composants de la carrosserie et de 25% de toutes les autres pièces se fait au moyen du graphisme informatique. L'utilisation de la CAO est aussi intensive chez Chrysler, où 85% de tous les composants de la carrosserie, 60% des pièces de la suspension et 40% des pièces du moteur sont conçus au moyen du graphisme informatique[4].

---

4. **Ward's Automotive Yearbook**, 1982.

La fabrication assistée par ordinateur figure parmi les moyens adoptés dans les usines canadiennes en vue d'améliorer la qualité et la productivité. On utilise de l'équipement commandé par ordinateur afin d'essayer les transmissions, les moteurs et les systèmes de contrôle des émissions ainsi que pour inspecter la qualité de la peinture, la hauteur des pare-chocs, le parallélisme avant et d'autres spécifications. La sélection automatique des transmissions et moteurs appropriés pour le montage se fait par une lecture informatique de codes à barres. De plus en plus, on demandera aux fournisseurs d'inscrire des codes à barres sur les pièces qu'ils fabriquent.

L'équipement de vérification automatique permet également d'améliorer le contrôle de la qualité et la productivité. En particulier, les lasers sont capables d'exécuter toute une gamme de fonctions de contrôle de la qualité. Les cadres de porte, les baies vitrées, les couvercles de coffre et d'autres tolérances clés de la carrosserie sont actuellement vérifiés, dans des usines canadiennes, par des dispositifs de balayage et de mesure au laser. D'autres dispositifs d'essai automatique surveillent les dimensions et les formes ainsi que l'alignement de certaines pièces essentielles.

AMÉLIORATION DU MILIEU DE TRAVAIL

Face aux exigences de productivité et de qualité que pose aujourd'hui la concurrence, les compagnies automobiles se sont rendues compte que les connaissances de leurs employés horaires au sujet de la production représentent une vaste ressource qui reste largement inutilisée.

L'ancienne structure organisationnelle, qui imposait un fort contrôle hiérarchique au processus de production, est remplacée progressivement par une approche où on cherche à résoudre

collectivement les problèmes, à tous les niveaux de l'entreprise. Dans le cadre de l'ancienne approche, on pouvait rendre une usine plus productive lors de chaque conversion de modèle en implantant les toutes dernières réalisations dans le domaine de l'automatisation d'usine. Bien que la direction de l'usine locale continuait à chercher des moyens d'augmenter la rentabilité, les principales décisions affectant la productivité avaient déjà été prises au moment de la conversion aux nouveaux modèles. Par contre, l'approche gestionnelle basée sur la résolution des problèmes en groupe part de l'hypothèse qu'une bonne partie des innovations éventuelles du processus de production sont de nature incrémentelle, et qu'il est plus probable que l'on puisse améliorer l'efficacité et la qualité à long terme par des centaines de petits changements que par des changements majeurs adoptés à quelques années d'intervalle.

De préférence, pour générer continuellement de nombreuses innovations incrémentelles, il faut faire participer à fond les travailleurs. Les moyens permettant d'encourager la participation des travailleurs varient d'une compagnie à l'autre. Chez Ford, on a mis sur pied un programme général de participation des employés, et des activités connexes sont en cours aux usines de moteurs #1 et #2 de Windsor, à l'usine de moteurs d'Essex, à l'usine de moulage de Windsor et au Centre national de distribution de pièces. Dans chacune de ces usines, des équipes de 9 à 15 employés horaires et salariés détectent et résolvent des problèmes ayant trait à la qualité et à la productivité manufacturières ainsi qu'aux aspects santé et sécurité.

Des programmes de participation des employés ont également été établis chez General Motors et Chrysler. Lors des négociations contractuelles de 1982, la General Motors et les TUA ont convenu de mettre sur pied des comités JOBS (Collaboration pour un meilleur service) au niveau de l'usine, qui chercheront à

améliorer la qualité du produit et la performance des groupes de travailleurs. Bien que ces comités se trouvent à divers stades de développement, les résultats préliminaires sont prometteurs. Chrysler a également organisé des programmes de participation des employés dans chacune de ses usines. Bien que leurs efforts visent d'abord à résoudre les problèmes relatifs à la qualité, ils s'occupent également de questions concernant la santé et la sécurité, les problèmes du lancement des nouveaux modèles, ainsi que les problèmes ayant trait aux fournisseurs, entre autres.

Une formation adéquate est une condition essentielle pour le succès des programmes de participation des employés. À l'encontre de la formation classique dans les métiers spécialisés de l'automobile, cette formation couvre des domaines tels l'ingénierie de production, l'analyse de problèmes et la prise de décisions en groupe. Il est difficile, sinon impossible, que la participation des employés soit couronnée de succès en l'absence d'une certaine aptitude à analyser les problèmes de production, à formuler des options et à en arriver à un consensus sur les mesures à prendre. Consciente de ce fait, chaque compagnie offre une formation approfondie dans le domaine de la résolution des problèmes en groupe, non seulement aux travailleurs horaires mais aussi au personnel de surveillance.

Chrysler met sur pied dans ses usines des cliniques de 40 heures sur l'amélioration de la productivité, offre une formation dans les domaines tels la dynamique des groupes, les remue-méninges, l'analyse de cause à effet et la prise de décisions par consensus. Ford offre aux travailleurs horaires une formation dans l'analyse des problèmes et la prise de décisions, l'ingéniérie, et d'autres domaines connexes. Chez la General Motors on apprend, par toute une gamme de moyens dont l'instruction dans le domaine du contrôle statistique des processus, comment résoudre les problèmes et créer une équipe unie et compétente.

ENGAGEMENT PERMANENT ENVERS LA RECHERCHE ET LE DÉVELOPPEMENT

La stratégie à long terme des fabricants automobiles est de faire un effort intensif de recherche et de développement, pour devenir complètement concurrentiels en ce qui concerne la technologie des véhicules et de la production, sur une base mondiale. Même face au marché rétréci de ces quelque dernières années, ils ont hésité à couper les dépenses de recherche et de développement. Par exemple, Ford a continué à dépenser sur la recherche et le développement une plus forte proportion de son chiffre de vente (4,5-4,8% de 1980 à 1982) que n'importe lequel de ses principaux concurrents dans le monde, tout en essuyant des pertes se chiffrant à plus de 3 milliards $ au cours des trois dernières années. Sur une base mondiale, les trois principaux fabricants de véhicules ont investi environ 5 milliards $ par an dans la recherche et le développement depuis 1979 (voir le tableau 5.1). L'ampleur de cet investissement devient évidente lorsqu'on la compare à l'investissement total dans la recherche et le développement pour l'ensemble de l'économie du Canada: seulement 4,4 milliards $ en 1982.

Au cours des trente années précédant l'année 1973, les fabricants de véhicules nord-américains ont consacré 3% de leur chiffre de vente à la recherche et au développement. Au cours de la même période, la plupart des fabricants européens ont dépensé un pourcentage relativement plus élevé du chiffre de vente (4 à 6%) dans la recherche et le développement. En fait, l'industrie européenne a probablement été responsable d'une proportion démesurée des innovations de produits au cours de la période d'après-guerre. Cependant, les fabricants européens font face à des difficultés croissantes lorsqu'ils essaient de maintenir leurs efforts de recherche et de développement à ces niveaux. Par conséquent, Volkswagen, Peugeot, Fiat, Renault, British Leyland et Volvo ont convenu en 1980 d'effectuer en coparticipation les recherches fondamentales sur les matériaux, les carburants de rechange et les systèmes propulseurs.

Tableau 5.1

Dépenses en recherche et développement des principaux fabricants de véhicules (1978- 1982)

(millions $ canadiens)

	1978		1979		1980		1981		1982	
	Dépenses	% des ventes	Dépenses	% des ventes	Dépenses	% des ventes	Dépenses	% des ventes	Dépenses	% des ventes
Ford	1 650	3,4%	2 010	4,0%	1 960	4,5%	2 050	4,5%	2 180	4,8%
General Motors	1 860	2,6%	2 280	2,9%	2 600	3,9%	2 700	3,6%	2 680	3,6%
Chrysler	390	2,5%	420	3,0%	320	3,0%	300	2,3%	380	3,0%
Total	3 900		4 710		4 880		5 050		5 240	

Source: Rapports annuels des compagnies et déclarations 10K.

Par contre, l'industrie japonaise ne consacrait qu'un très faible pourcentage du chiffre de vente à la recherche et au développement avant 1973, comptant plutôt sur les perfectionnements du produit en Amérique et en Europe ainsi que sur la technologie américaine de l'outillage. Les principales innovations japonaises concernant les produits, au cours de cette période, étaient dues surtout à la réglementation gouvernementale du contrôle des émisisons. Les innovations dans le domaine des pièces, des matériaux et de l'électronique étaient principalement le fruit des efforts de recherche et de développement des fournisseurs. Conscients de l'importance croissante de la technologie des véhicules face à la concurrence de plus en plus acharnée, les fabricants de véhicules japonais ont commencé à financer la recherche et le développement sur une échelle bien plus vaste vers la fin des années 1970.

La stratégie des fabricants de véhicules nord-américains est de maintenir l'important effort actuel de recherche et de développement afin de rester pleinement concurrentiels, sur une base mondiale, en ce qui concerne la technologie et la production de véhicules. Les fabricants de véhicules s'attendent à ce que leurs fournisseurs participent à cette stratégie en majorant leurs efforts de recherche et de développement.

ESSOR DE LA SOUS-TRAITANCE

Traditionnellement, les fabricants de véhicules nord-américains étaient caractérisés par un très haut degré d'intégration verticale. Récemment encore, les pièces achetées, en pourcentage de la valeur ajoutée, correspondaient à environ 50% chez la General Motors et à environ 65% chez Chrysler, comparativement aux achats en sous-traitance de 60 à 80% chez les principales compagnies japonaises. Pour réduire le besoin de

capital, faire baisser les coûts du produit et incorporer davantage d'innovations technologiques face à la concurrence, les compagnies nord-américaines commencent à s'interroger sur la rentabilité des pièces qu'elles fabriquent actuellement elles-mêmes; elles cherchent des possibilités pour acheter plus de pièces aux fournisseurs extérieurs, en Amérique du Nord et ailleurs, pourvu que ces derniers aient des coûts de production moindres ou des capacités technologiques spéciales.

Ces compagnies savent que les fournisseurs extérieurs de pièces peuvent avoir des frais de main-d'oeuvre plus bas et, dans de nombreux cas, de plus grandes économies d'échelle à cause de la spécialisation du produit. Par conséquent, elles invitent des fabricants de pièces indépendants à soumissionner pour du travail jadis fait à l'intérieur de la compagnie. Les compagnies font appel tant aux fournisseurs nationaux qu'aux fabricants étrangers, particulièrement dans les pays à taux salariaux bas comme le Mexique, le Brésil, la Corée et Taïwan. Les entreprises de l'automobile japonaises et européennes, face à la plus grande difficulté d'exportation de véhicules finis dans les conditions actuelles, sont elles aussi à la recherche de contrats de pièces nord-américains. En plus d'acheter chez les fournisseurs étrangers, les compagnies nord-américaines ont construit des usines de fabrication de pièces à l'étranger, lorsque les conditions économiques le justifiaient ou lorsque des gouvernements exigeaient qu'elles fabriquent sur les lieux dans le cadre d'un régime de contenu local.

La catégorie la plus importante de sous-traitance à l'étranger a été l'importation de composants majeurs du système propulsif tels les moteurs et les transmissions (voir le tableau 5.2). Dans certains cas, on a eu recours à la sous-traitance étrangère pour combler des lacunes de capacité. Par exemple, Chrysler, face à une pénurie de capital (car il faut 500 millions $ par chaîne de montage) et aux délais (cinq ans pour un moteur

totalement nouveau) nécessaires pour fabriquer les moteurs plus petits qu'exigeait sa reconversion sur les voitures de plus petite taille, avait comblé initialement en sous-traitance tous ses besoins relatifs aux petites voitures, et obtient encore certains moteurs de fournisseurs d'outre-mer tels Mitsubishi, Peugeot et Volkswagen. Dans d'autres cas, la sous-traitance outremer est un moyen permettant d'obtenir des produits comme les moteurs et les transmissions de pays à niveau salarial plus bas. Les trois principaux fabricants de véhicules importent des moteurs en Amérique du Nord en provenance de leurs propres succursales en Amérique Latine, en partie pour satisfaire aux exigences de contenu local régissant la vente de véhicules dans ces pays-là. À long terme, cependant, les fabricants de véhicules prévoient que les niveaux salariaux plus bas contribueront à faire baisser le prix de revient de ces composants.

Le degré auquel la sous-traitance deviendra synonyme de sous-traitance outre-mer reste encore à savoir, mais nombreux sont ceux qui prévoient une augmentation dramatique. Présentement, quelque 5% des pièces d'équipement original consommées en Amérique du Nord proviennent d'outre-mer. À l'avis général de l'industrie, les pièces d'outre-mer pourraient conquérir 15% du marché nord-américain d'ici la fin des années 1980[5]. Une chose est claire: dans la mesure où la sous-traitance mène à la sous-traitance outre-mer, le nombre d'emplois automobiles en Amérique du Nord sera réduit d'autant. Cependant, l'augmentation des ventes de véhicules pourrait contrebalancer dans une certaine mesure cette perte d'emplois.

---

5. Voir par exemple la deuxième étude Delphi de l'université du Michigan sur l'industrie automobile: "U.S. Automotive Industry in the 1980s: A Domestic and Worldwide Perspective", juillet 1981.

Tableau 5.2

Sous-traitance nord-américaine outre-mer de moteurs et de transmissions GM, Ford et Chrysler, 1982

Fabricant	Produits acquis en sous-traitance	Niveau des importations	Pays de fabrication
GM	Moteurs	143 000	Brésil (GM), Japon, (Isuzu), Mexique (GM)
	Transmissions	222 500	France (GM), Japon (Isuzu)
Ford	Moteurs	300 000	Japon (Toyo Kogyo), Allemagne de l'Ouest (Ford), Brésil (Ford)
	Transmissions	800 000	Mexique (Tremec), Japon (Toyo Kogyo), Allemagne de l'Ouest (Ford), France (Ford)
Chrysler	Moteurs	323 500	Mexique (Chrysler), Japon (Mitsubishi), Allemagne de l'Ouest (VW), France (Peugeot)
	Transmissions	--	--
TOTAUX	Moteurs	766 500	de 5 pays
	Transmissions	1 022 500	de 4 pays

Source: GM, Ford et Chrysler.

LIMITATIONS DE LA STRATÉGIE

La stratégie que décrit ce chapitre représente un effort coordonné et soutenu, de la part des fabricants de véhicules nord-américains, afin de relever le défi de la concurrence. Cependant, à moins que l'on trouve des moyens pour réduire ou neutraliser leurs effets, plusieurs facteurs continueront à saper leur capacité concurrentielle, et ce ne sont pas des facteurs que les compagnies elles-mêmes puissent contrôler.

Au chapitre 4, nous avons noté l'importance croissante des politiques gouvernementales lorsqu'il s'agit de créer ou de réglementer les conditions du commerce de l'automobile. À mesure que la concurrence internationale est devenue plus acharnée et que la base manufacturière s'est dispersée dans les pays industrialisés et moins industrialisés, les gouvernements ont réagi en prenant des mesures pour défendre leur économie nationale en général, et pour fournir une assistance directe ou indirecte à leurs industries automobiles en particulier.

Cette intervention gouvernementale est de plusieurs types. Politiques générales sur le commerce de l'automobile (contingents, tarifs, exigences sur le contenu local et accords restrictifs), régimes favorables d'impôt sur les entreprises, politiques relatives au taux de change, prêts et octrois et parfois participation aux actions des entreprises, ce sont tous des éléments déjà décrits au chapitre 4. De plus, certains de ces pays jouissent déjà de l'avantage concurrentiel qu'offrent les frais de main-d'oeuvre moins élevés.

On constate deux résultats: l'industrie automobile d'autres pays se voit offrir un environnement favorable qui lui permet de se développer et de croître; deuxièmement, lorsque les produits de l'automobile provenant de ces pays arrivent au Canada, ils entrent au pays avec un gros avantage concurrentiel de coût par rapport aux produits fabriqués en Amérique du Nord.

Tel que mentionné au début, ce sont là des avantages que l'industrie des véhicules nord-américaines ne peut pas surmonter par la productivité et par la réduction des coûts de ses opérations nationales. À moins que l'on prenne des mesures pour pallier cette évolution, la part du marché qui revient aux fabricants de véhicules nord-américains subira une érosion supplémentaire, et ils seront forcés par la pression concurrentielle à augmenter leur propre sous-traitance à l'étranger. Après avoir examiné la situation de l'industrie des pièces d'automobile au chapitre suivant, nous recommanderons les mesures nécessaires pour s'assurer que l'industrie nationale soit maintenue et renforcée.

CHAPITRE 6

RÉACTION DE L'INDUSTRIE DES PIÈCES D'AUTOMOBILE

L'évolution de l'industrie des véhicules automobiles en Amérique du Nord vient de poser des défis à l'industrie de pièces d'automobile, mais elle lui offre également des possibilités. L'effort visant à atteindre le plus haut niveau de qualité et de productivité a entraîné des changements fondamentaux au sein des compagnies qui fournissent des pièces aux assembleurs de véhicules automobiles, tout comme elle a poussé les fabricants de véhicules à révolutionner leurs systèmes internes de fabrication de pièces. À certains égards, la réaction de l'industrie de pièces à ces nouvelles pressions a été semblable à celle des fabricants de véhicules automobiles. Cependant, l'industrie de pièces d'automobile au Canada comprend un grand nombre de compagnies fort diverses, cette diversité portant sur la taille, la propriété, la puissance financière et la capacité technique. Par conséquent, les possibilités qui s'offrent aux fabricants de pièces, les stratégies nécessaires pour en profiter et les obstacles à surmonter sont tout aussi divers que les compagnies elles-mêmes.

On peut cependant énoncer plusieurs considérations générales. Dans ce chapitre nous examinerons la réaction des fabricants de pièces d'automobile à la nouvelle conjoncture concurrentielle, en fonction des éléments suivants:

- Les possibilités créées par les nouvelles conditions
- L'emphase sur la qualité et la productivité
- Comment relever le défi technologique

. Profiter des points forts existants pour saisir les opportunités

POSSIBILITÉS DE LA PRODUCTION INDÉPENDANTE DE PIÈCES

L'industrie indépendante des pièces d'automobile fait face à une combinaison de forces de marché qui est à la fois menace et promesse. Le déclin des ventes de véhicules et l'augmentation des importations de pièces et de sous-ensembles provenant d'usines situées à l'extérieur de l'Amérique du Nord ont entraîné une forte baisse des volumes de production de pièces au Canada comme aux États-Unis. En même temps, cependant, la nouvelle approche adoptée par les fabricants de véhicules en ce qui concerne l'approvisionnement en sous-traitance et la consolidation des fournisseurs offre des possibilités pour les fabricants de pièces qui ont les ressources nécessaires pour en profiter.

Ces possibilités sont particulièrement importantes si l'on tient compte du déficit substantiel du commerce de pièces d'automobile du Canada avec les États-Unis. Dans le cadre du Pacte de l'automobile, l'expansion de l'assemblage de véhicules peut en elle-même entraîner une augmentation du déficit de pièces captives, car les pièces canadiennes ne représentent qu'une partie de la valeur totale du véhicule assemblé au Canada. Bien que l'industrie de pièces indépendante ait subi une expansion parallèle à celle de l'industrie des véhicules au Canada, elle ne s'est pas accrue suffisamment pour compenser le manque relatif de capacité de pièces captives au Canada. C'est là une excellente possibilité, créée précisément par les nouvelles pressions concurrentielles auxquelles font face les fabricants de véhicules automobiles.

Comme le décrit le chapitre 5, pour toutes sortes de raisons les fabricants de véhicules vont chercher chez des fournisseurs indépendants les pièces qu'ils fabriquaient auparavant dans leurs propres usines. De plus, la tendance à s'approvisionner à partir d'une seule source signifie que chaque fabricant de pièces qui réussit à se faire adjuger un contrat de fournisseur permanent pourra réaliser des économies d'échelle beaucoup plus importantes qu'antérieurement. La réduction des coûts unitaires qui en résulterait permettrait alors à la compagnie d'augmenter ses ventes à d'autres fabricants de véhicules en Amérique du Nord ou outremer.

Pour profiter de cette occasion, il faut cependant bien plus qu'une simple expansion de la production. À l'instar des fabricants de véhicules, les fabricants de pièces d'automobile qui veulent être concurrentiels doivent satisfaire à des exigences qui se font de plus en plus strictes. De nombreux fournisseurs auront du mal à respecter les nouvelles normes de qualité et de productivité qu'exigent les fabricants de véhicules. Puisque les fabricants de véhicules s'attendent que les fournisseurs participent davantage à la recherche et au développement, de nombreux fabricants de pièces doivent maintenant répondre à une exigence concurrentielle supplémentaire, qu'ils n'ont jamais rencontrée auparavant. À ces nouvelles pressions viennent s'ajouter l'évolution technologique rapide de l'industrie et le fait que l'approvisionnement provenant d'une seule source exige une commercialisation des pièces et une liaison compétentes avec le personnel des fabricants de véhicules, surtout dans le domaine de l'ingénierie.

Les possibilités qui existent aujourd'hui pour l'expansion de la production de pièces seront difficiles à réaliser, d'autant plus que l'approvisionnement provenant d'outremer est probablement destiné à s'accroître. Sous de nombreux aspects, les fabricants de pièces qui réussissent à long terme seront ceux qui comprennent

les nouvelles exigences concurrentielles et s'y adaptent le plus rapidement. Une stratégie canadienne pour le secteur de pièces indépendant devrait avoir pour but d'assurer la présence au Canada du plus grand nombre possible de ces entreprises couronnées de succès.

EMPHASE SUR LA QUALITÉ ET LA PRODUCTIVITÉ

Si elles veulent survivre face à la concurrence dans l'industrie de l'automobile, les compagnies doivent nettement améliorer la qualité du produit et la productivité manufacturière, et ce chez les fabricants de pièces comme chez les producteurs de véhicules. La qualité est importante non seulement parce que les fabricants de véhicules l'exigent (et parce qu'ils seront de moins en moins enclins à traiter avec des fournisseurs qui ne peuvent pas l'offrir), mais aussi parce qu'elle peut faire partie intégrante de la stratégie concurrentielle générale de la compagnie en vue de majorer sa part du marché.

Les compagnies qui recherchent cet avantage sur le plan de la qualité adoptent des systèmes de fabrication fondés sur les mêmes principes que ceux en train d'être adoptés par les fabricants de véhicules automobiles: contrôle statistique des processus afin d'éliminer les défauts de fabrication plutôt qu'inspection de contrôle de la qualité afin de détecter les pièces défectueuses; meilleure conception du produit pour faciliter la fabrication de pièces exemptes de défauts; participation des employés à la recherche de la qualité.

Une grande société multinationale fabriquant des pièces a déjà formé 150 employés dans le domaine du contrôle statistique des processus, et plusieurs autres ont obtenu la participation des employés lorsqu'il s'agit d'évaluer les systèmes de fabrication et

de trouver les possibilités d'améliorer la qualité. Quelques-unes des entreprises de plus grande envergure ont appliqué avec succès "les cercles de qualité" inventés par les fabricants japonais.

Les fabricants de pièces plus petits adoptent eux aussi le contrôle statistique des processus et font participer les travailleurs horaires aux nouveaux efforts visant à éviter les défauts. Pris dans l'ensemble, ces efforts donnent effectivement des résultats. En fait, plusieurs fabricants de pièces au Canada se classent maintenant parmi les meilleurs fournisseurs en ce qui concerne la qualité qu'exigent les fabricants de véhicules. Le premier gagnant du "Prix du fournisseur agréé" pour la qualité, offert par la Caterpillar Corporation, a été Kendan Manufacturing Ltd., à Windsor, un fournisseur de pièces usinées avec précision. L'un des premiers gagnants du "Prix Q1 de la qualité préférée" de la société Ford a été la Woodbridge Foam Corporation de Woodbridge, en Ontario. Dans chaque cas, on estimait que les gagnants de ces prix contrôlaient de suffisamment près leur propre qualité pour que l'inspection en usine par l'assembleur-client ne soit plus nécessaire.

On réalise des progrès semblables en ce qui concerne la hausse de la productivité. Un meilleur contrôle des inventaires, la réorganisation des méthodes de travail ainsi que la technologie manufacturière de pointe contribuent tous à la modification des techniques de fabrication pour favoriser la productivité. Dans certains domaines, les fabricants de pièces sont à l'avant-garde de ce genre d'innovation. Par exemple, Hayes-Dana a mis au point un système de soudage-robot spécialisé pour son usine de pièces de Barrie, tandis qu'un autre fabricant multinational majeur a grandement réduit ses inventaires grâce à l'approvisionnement et à la production "juste à temps". Les fabricants de pièces plus petits font eux aussi des progrès perceptibles, démontrant ainsi qu'il ne faut pas nécessairement qu'une usine soit grande pour que l'on puisse y améliorer la productivité.

À mesure que les assembleurs de véhicules délestent leurs propres inventaires et resserrent leurs liens avec les fournisseurs, ce genre de mesure revêtira encore plus d'importance. Pourtant, les efforts visant à améliorer la productivité ne se limitent guère au contrôle de l'inventaire. La production "juste à temps", la réduction des intervalles de préparation, un meilleur entretien préventif, la technologie manufacturière de pointe, la participation des employés et d'autres techniques semblables offrent toutes de bonnes possibilités pour améliorer la performance. Un fabricant canadien moyen d'équipement électrique pour l'automobile a mis en place le contrôle statistique des processus, a amélioré l'agencement de son usine pour éliminer les goulots d'étranglement, a coupé les frais généraux en réduisant le nombre de contre-maîtres, qui est passé de un par trente travailleurs à un par soixante travailleurs, et a élargi la portée des emplois individuels en y incluant l'inspection de la qualité et un certain entretien des machines. La qualité et la productivité ont fait de grands progrès, et les ventes automobiles de cette compagnie augmentent à raison de 50% par an.

COMMENT RELEVER LE DÉFI TECHNOLOGIQUE

Pour survivre dans les conditions actuelles, il faut améliorer rapidement la qualité du produit et réaliser une productivité manufacturière plus élevée. Pour survivre au-delà des quelque années prochaines, il faudra cependant de sérieux efforts pour relever le défi technologique que posent les exigences du marché et les concurrents d'outremer. Là encore, pour relever le défi, il faudra une compétence technologique au sens le plus large.

Dans le passé, de nombreux fabricants de pièces fournissaient tout simplement une capacité manufacturière peu chère aux fabricants de véhicules; ces derniers s'occupaient de la conception des pièces, fournissaient la technologie et rédigeaient les devis. Certains des plus gros fabricants de pièces ont leurs propres programmes de recherche et de développement, et cela prendra de plus en plus d'importance à mesure que les fabricants de véhicules cherchent à établir une relation technologique avec leurs fournisseurs. Bien que les besoins portent en partie sur l'innovation en matière de produits, telles que la substitution de matériaux, l'amélioration de la durabilité et une conception facilitant la fabrication sans défauts et à plus bas prix, pour qu'il y ait vraiment compétence technologique il faudra également savoir assurer la commercialisation, et établir des liens utiles avec le personnel de technogénie chez les fabricants de véhicules.

C'est pourquoi la commercialisation, les informations concernant le marché et une liaison avec les fabricants de véhicules devront contribuer de plus en plus à la réussite des stratégies des fabricants de pièces. Les compagnies doivent pouvoir produire des pièces pour les véhicules d'aujourd'hui, tout en planifiant la production et en mettant au point ou en adaptant la technologie nécessaire pour produire les pièces qui correspondront aux besoins d'ici cinq ans.

Les fabricants de pièces d'automobile, au Canada, font appel à toute une gamme de moyens différents pour relever ces défis technologiques. Une grande entreprise a confié la responsabilité-clients à ses ingénieurs de production, resserrant ainsi le lien entre la conception et la fabrication. Dans d'autres entreprises, la fonction ingénierie se voit maintenant attribuer une certaine importance et de l'influence sur la stratégie et la planification de l'entreprise.

Le succès de ces efforts se reflète déjà dans les innovations technologiques que les fabricants de pièces au Canada ont adoptées pour répondre aux exigences du marché. Voici quelques exemples:

. Un fabricant torontois de matériel électrique est un leader dans la mise au point de composants sans fil montés en surface, ainsi qu'un grand exportateur de condensateurs monolithiques et au tantale.

. Vu la réglementation de plus en plus stricte contre le bruit, un fabricant canadien a mis au point un silencieux qui réduit le bruit sans pour autant sacrifier la performance ou majorer le coût de fabrication.

. Suite à l'adoption, par certains pays européens, de restrictions sur l'emploi de l'amiante, un fabricant ontarien a mis au point une plaquette de frein beaucoup plus durable et sans amiante.

. Les fabricants de véhicules cherchent des moyens permettant de réduire le poids des véhicules; un fabricant de pièces ontarien a donc mis au point une baguette de protection latérale plus légère et durable, en matière plastique moussée.

. Un fournisseur automobile canadien a été le premier en Amérique du Nord à mettre au point un essuie-glace non métallique offrant des réductions de coût et des économies de poids tout en réduisant les égratignures.

Ces exemples indiquent clairement l'effort technologique qui se fait aujourd'hui chez les fabricants de pièces au Canada, ainsi que les approches novatrices adoptées par certaines compagnies. Cependant, il n'y a aucune garantie que l'industrie des pièces

canadienne possède la capacité technologique qui sera nécessaire à l'avenir.

En décrivant l'industrie des pièces au chapitre 2, nous avons noté la grande diversité des compagnies en ce qui concerne leur taille, leur régime de propriété, leurs ressources financières et la gamme de produits. On retrouve cette même diversité au niveau des ressources financières et humaines qui sont à la disposition des compagnies pour la mise au point et l'application de stratégies fondées sur la technologie. Vu leur accès à d'importantes installations de recherche et de développement du produit, les fabricants de pièces multinationaux au Canada pourront continuer à s'appuyer sur l'entreprise elle-même en vue de réaliser des progrès concernant la substitution de matériaux, l'amélioration de la durabilité, la microélectronique et les techniques manufacturières de pointe. De plus, les multinationales jouissent également de systèmes de commercalisation sophistiqués et de vastes réseaux de distribution en Amérique du Nord et ailleurs. On prévoit que les grandes entreprises canadiennes continueront à montrer la voie à l'industrie canadienne en général, en ce qui concerne la nécessité absolue des investissements en recherche appliquée, développement et commercialisation.

Par contre, vu leur taille plus petite et leurs ressources plus limitées, les fournisseurs de pièces canadiens doivent chercher ailleurs la clé du succès. Même s'ils avaient le personnel et les ressources pour faire de la recherche et du développement, très peu d'entre eux auraient suffisamment de ressources pour commercialiser une innovation majeure. C'est pourquoi ils doivent identifier le produit ou la gamme de produits qu'ils peuvent fabriquer de la façon la plus efficace et la plus réussie, puis profiter de ces points forts en trouvant et en adaptant la meilleure technologie de produit et de fabrication existante. On y parviendra en prenant des technologies d'autrui

sous licence, en adaptant aux produits de l'automobile des technologies provenant de domaines connexes, en incorporant dans le produit des technologies de pointe achetées à autrui, ou en mettant l'accent sur l'ingénierie d'application qui adapte un produit standard aux besoins spéciaux de certains fabricants de véhicules.

À notre avis, les fabricants canadiens de pièces d'automobile doivent devenir plus aptes à trouver et à obtenir sous licence les technologies dont ils ont besoin. La recherche sur les matériaux a un effet important sur le poids et la fonction des composants; les fabricants de pièces doivent donc adapter leurs produits, face à ces changements technologiques. La micro-électronique a des effets tout aussi importants et les fournisseurs doivent en accompagner l'évolution pour maintenir leur position dans l'industrie. Du côté fabrication, les nouvelles technologies demeurent un facteur compétitif important pour la survie des fabricants de pièces d'automobile. L'acquisition elle-même de la technologie nécessaire exige une certaine sophistication technologique ainsi que des ressources financières puisqu'il faut un investissement préliminaire dans la surveillance, la négociation et l'élaboration des contrats avant que la technologie ne puisse être utilisée par la compagnie. Bien qu'elle soit essentielle pour renforcer le secteur des pièces d'automobile, l'adoption des licences technologiques n'aura pas l'effet voulu si l'on ne met pas en place un soutien et des stimulants directs pour ce programme.

Nous recommandons donc:

Que le gouvernement introduise dans l'industrie des pièces d'automobile un programme de licences technologiques comportant les stimulants nécessaires à une forte expansion du niveau d'activité actuel.

Des accords d'affaires entre entreprises ayant des intérêts complémentaires permettent également d'obtenir de nouvelles technologies et de profiter des possibilités éventuelles. Ainsi, un fabricant de véhicules automobiles peut se lancer dans des associations mutuellement avantageuses pour sous-traiter la mise au point de pièces spécifiques; des entreprises de pièces peuvent joindre leurs forces pour adopter des technologies de pointe et chercher de nouveaux débouchés. Dans certains cas, des entreprises en coparticipation se révèlent bénéfiques entre compagnies qui possèdent les technologies de produit nécessaires, telle la micro-électronique, et des compagnies qui ont une position bien établie dans l'industrie. **Nous recommandons donc:**

Que le gouvernement offre des incitations pour encourager les entreprises en coparticipation qui transfèrent des capacités technologiques étrangères aux fabricants canadiens de pièces d'automobile.

Conscients également du fait que le personnel technique représente une condition essentielle à la réussite des programmes de licence technologique et de développement, nous nous inquiétons au sujet du nombre insuffisant d'ingénieurs et autre personnel technique employé actuellement dans l'industrie indépendante de pièces d'automobile. **Nous recommandons donc:**

Que l'on crée des incitations pour encourager le développement et l'expansion du personnel technique de l'industrie des pièces indépendante au Canada.

COMMENT PROFITER DES POINTS FORTS EXISTANTS

Les compagnies qui sauront relever les défis en matière de productivité, qualité et technologie devront encore trouver les

moyens de maintenir leur compétitivité à long terme. Pour la plupart des entreprises canadiennes indépendantes, cela revient à trouver et à défendre une niche concurrentielle avec un produit ou une gamme de produits qui répond à un besoin du marché, mais le faire de telle manière qu'aucune autre compagnie ne puisse l'imiter, ou ne puisse se permettre de l'imiter.

Le Canada a déjà plusieurs avantages compétitifs importants lorsqu'il s'agit de l'expansion du secteur de pièces indépendant. Les frais de main-d'oeuvre au Canada sont nettement plus bas que les frais de main-d'oeuvre aux États-Unis et ils se comparent favorablement à ceux en Allemagne de l'Ouest et en France (voir la figure 4.3). Les travailleurs disponibles possèdent une spécialisation adéquate pour la production de pièces (qui exige en fait une plus forte proportion de travailleurs spécialisés que le montage de véhicules). Le Canada possède également une expertise spécifique dans certains secteurs de l'industrie des pièces, et cette expertise peut servir de tremplin pour d'autres progrès dans ces secteurs.

On peut évaluer les points forts du Canada, dans la production de pièces d'équipement original, en analysant les statistiques sur les importations aux États-Unis. Les secteurs où le Canada est le principal exportateur aux États-Unis indiquent une capacité de production considérable au Canada. Parmi les gammes de produits où le Canada s'est valu plus de 60% du marché des importations aux États-Unis, en 1982, figurent la sellerie, les blocs optiques, les radiateurs, les roues, les ressorts et les pièces de suspension, les freins et les pièces de frein, ainsi que les silencieux et les tuyaux d'échappement. (La part du Canada correspond à environ 20% du marché total des importations de pièces aux États-Unis).

Tableau 6.1
Principales importations américaines de pièces fabriquées au Canada

Composants	Part du Canada des importations totales aux États-Unis	
	1982	1978
Sellerie	77,5	94,3
Blocs optiques	73,8	72,2
Radiateurs	69,9	84,0
Roues de véhicules automobiles	69,3	61,1
Ressorts et leviers de suspension	68,7	79,0
Freins et pièces de frein	68,5	78,6
Silencieux et tuyaux d'échappement	64,1	45,0
Glaces	56,6	69,0
Ventilateurs	48,5	81,2
Batteries	48,3	30,0
Pompes	42,1	S/O
Amortisseurs	41,6	36,9
Pare-chocs	39,8	62,8

Source: U.S. Department of Commerce.

Vu ces points forts de l'industrie prise dans son ensemble, les compagnies de pièces doivent découvrir comment en tirer des avantages compétitifs qui leur vaudront une part solide et croissante d'un marché particulier. Elles pourraient par exemple chercher à produire sur une échelle beaucoup plus grande que la concurrence afin de réduire le coût unitaire. Un autre moyen serait de créer une forte présence de commercialisation et de distribution dans une région particulière ou dans une partie du marché; il s'agit là d'une méthode particulièrement bien adaptée à

l'après-vente. Les innovations de produit ou de fabrication qui sont difficiles à copier représentent un autre moyen d'établir l'avantage concurrentiel d'une compagnie.

Dans chaque secteur de l'industrie des pièces, la réussite exige une combinaison différente de facteurs critiques. Les fabricants canadiens de pièces indépendants doivent d'abord bien connaître les facteurs concurrentiels de leur niche particulière, puis focaliser leurs ressources afin d'obtenir des avantages précis en ce qui concerne un ou deux facteurs où ils peuvent maintenir leur avantage par rapport à d'autres fabricants.

Déceler et définir ces niches peut revenir cher. Pour y parvenir, il faudra une échelle de fabrication suffisante, des renseignements précis sur le marché, d'excellentes relations de commercialisation avec les fabricants de véhicules, ainsi que de nouveaux produits et de l'innovation sur le plan de la fabrication. Quelques compagnies indépendantes ont les moyens de le faire, mais la très grande majorité des entreprises plus petites n'y parviennent que rarement. Il leur faut, à cette fin, surmonter plusieurs obstacles.

Lorsqu'on veut réaliser une plus grande échelle de fabrication, on fait face à deux difficultés principales. Premièrement, une plus grande échelle doit généralement être fondée sur la base d'un chiffre de ventes élevé sur le marché intérieur. Dans de nombreux secteurs du marché de pièces, le marché nord-américain est fragmenté, créant ainsi une situation où plusieurs fournisseurs se concurrencent à tel point que les prix sont toujours bas. À long terme, cependant, la fragmentation du marché est souvent inefficace, et les fabricants de véhicules sont maintenant persuadés qu'il y a des avantages, sur le plan productivité et qualité, à traiter avec un nombre de fournisseurs plus réduit. Il se peut donc que la difficulté due à la fragmentation du marché nord-américain dans le cas de

nombreuses pièces soit en train de disparaître. Pour en profiter, il faut cependant surmonter d'abord une deuxième difficulté: trouver suffisamment de capital d'investissement pour créer des usines de production à l'échelle mondiale. De nombreuses entreprises de pièces de propriété canadienne se trouvent limitées par cette difficulté, au moment même où il y a possibilité de nouveaux débouchés.

Pendant la plupart des années 1970, l'investissement de capital dans l'industrie canadienne indépendante de pièces d'automobile a surpassé l'investissement dans les usines de pièces captives au Canada par les "Quatre Grands fabricants de véhicules". Au cours de ces dernières années, cependant, il y a eu un revirement net de cette tendance, étant donné que Ford a construit une grande usine de moteurs et que la General Motors a augmenté et modernisé une usine de transmissions (voir le tableau 6.2). Les ressources financières des fabricants de véhicules leur ont permis de compléter ces installations malgré les sévères contraintes financières dues à la chute des ventes de véhicules. Par contre, certains fabricants de pièces indépendants qui avaient moins de ressources ont dû réduire leurs projets d'investissement après le début de la crise automobile (voir le tableau 6.2). À moins qu'un nombre plus grand de fabricants de pièces indépendants ne trouvent les moyens de financer l'expansion de la capacité, de nombreuses possibilités qui s'offrent aujourd'hui à l'industrie sont vouées à disparaître.

Tableau 6.2

Dépenses en capital et réparations* pour des usines de pièces d'automobile par les Quatre Grands et les fabricants indépendants

(millions $)

	Dépenses des Quatre Grands	Dépenses des fabricants indépendants	Total	Part du total correspondant aux fabricants indépendants
1972	57,2	63,4	120,6	52,6%
1973	62,8	97,2	160,0	60,8%
1974	61,1	141,8	202,9	69,9%
1975	49,2	106,2	155,4	68,3%
1976	72,7	97,7	170,4	57,3%
1977	127,5	118,8	246,3	48,2%
1978	150,8	213,5	364,3	58,6%
1979	287,6	246,6	534,2	46,2%
1980	769,6	165,8	935,4	17,7%
1981	710,8	160,5	871,3	18,4%
1982	202,5	150,2	352,7	42,6%

Certains outillages spéciaux et d'autres dépenses sont exclus de cette catégorie.

Source: Tableaux spéciaux de Statistique Canada préparés pour le Groupe d'étude, basés sur CAE 325 - Fabricants de pièces et d'accessoires d'automobile, et CAE 188 - Industrie des accessoires en tissu pour l'automobile.

Le principal obstacle s'opposant à une commercialisation et à une distribution efficaces par les entreprises de propriété canadienne a toujours été le problème d'un accès suffisant aux réseaux d'approvisionnement intégrés des grands fabricants de véhicules. Pour être couronnée de succès, la commercialisation doit commencer par une liaison étroite et permanente avec le personnel de conception et d'ingénierie des fabricants de véhicules. On doit pouvoir prévoir les modifications des nouveaux

modèles et planifier en conséquence. Le service de renseignements sur les marchés doit pouvoir détecter les possibilités d'un nouveau produit et garantir rapidement l'accès au développement du produit. Par l'intermédiaire des garanties sur la valeur ajoutée au Canada, le Pacte de l'automobile a permis pour les compagnies canadiennes un certain accès-commercialisation aux grands fabricants américains de véhicules. Malgré cela, les fabricants de pièces de propriété canadienne ont encore du mal à se permettre l'investissement nécessaire pour un effort de commercialisation efficace. Les efforts de commercialisation orientés vers des fabricants non-membres du Pacte de l'automobile, qui n'ont pris aucun engagement de réaliser une valeur ajoutée au Canada, présentent un problème particulièrement difficile.

Consciente qu'il fallait obtenir l'assistance d'experts pour mettre en oeuvre beaucoup de ces stratégies, l'Association des fabricants de pièces d'automobile, avec le gouvernement de l'Ontario, a créé un Centre de technologie des pièces automobiles. Inauguré en décembre 1982, ce Centre offrira des programmes d'assistance aux fabricants de pièces afin qu'ils adoptent le contrôle statistique des processus, qu'ils améliorent la productivité, qu'ils trouvent et appliquent des innovations technologiques, et qu'ils se prévalent des possibilités offertes par les marchés d'exportation. L'industrie de pièces joue un rôle actif dans la conception et l'application des premières activités dans le cadre des programmes du Centre; l'intention de l'industrie est de maintenir le Centre en tant qu'organisme géré par l'industrie.

Tout comme les recommandations technologiques que nous avons faites, ce Centre représente une réponse aux besoins de l'industrie; cependant, d'autres mesures sont nécessaires, particulièrement en ce qui concerne l'accès au marché. Actuellement, aucun fabricant de pièces, quelle que soit sa taille ou ses ressources, n'a réussi à saisir une part importante du

marché de pièces pour les voitures importées en Amérique du Nord. Pour étayer les stratégies de l'industrie des pièces d'automobile, il est donc essentiel de trouver un moyen permettant d'assurer une plus grande réussite sur le marché. Nous décrirons au chapitre 7 les moyens permettant d'obtenir cet accès au marché.

Toute l'assistance supplémentaire fournie devrait être concentrée sur les niches où les fabricants de pièces canadiens possèdent déjà une capacité prouvée et des stratégies efficaces. En outre, cette assistance doit viser les points de chaque entreprise où l'effet sur le coût serait maximisé. Dans certaines entreprises, ce sera peut-être l'échelle de production, tandis que, dans d'autres, ce sera peut-être la commercialisation ou l'innovation du produit. Pour pouvoir concentrer cette assistance de manière efficace, il faudra une analyse et une connaissance plus approfondies du secteur des pièces que ce n'était le cas jusqu'ici. **Nous recommandons donc:**

> **Que le gouvernement, en collaboration avec l'industrie, entreprenne une analyse détaillée et minutieuse des possibilités d'expansion de la production de pièces d'automobile au Canada, et que l'on identifie les produits précis où il y a une bonne possibilité d'expansion de la fabrication canadienne.**

La possibilité d'expansion du secteur de pièces indépendant au Canada ne va probablement pas exister pendant longtemps. Nous vivons une époque très turbulente dans l'industrie des véhicules tant nord-américaine que mondiale, et les possibilités créées par cette turbulence sont passagères. Nous devons les saisir dès maintenant; sinon, des compagnies aux États-Unis, au Japon, en Europe et ailleurs le feront certainement avant nous. Dans les deux chapitres suivants, nous recommandons un cadre de politiques commerciales étayé de politiques et de programmes qui, greffés sur les recommandations du présent chapitre, permettront de saisir les

possibilités canadiennes de fabrication de véhicules et de pièces captives, ainsi que la possibilité, tout aussi importante, de production indépendante de pièces.

CHAPITRE 7

NOUVELLE POLITIQUE-CADRE DU COMMERCE D'AUTOMOBILES

La crise actuelle de l'industrie de l'automobile en Amérique du Nord risque de masquer le fait que les conditions concurrentielles d'aujourd'hui offrent au Canada une belle possibilité d'augmenter sa fabrication de produits de l'automobile et de majorer le nombre d'emplois de cette industrie. La réaction des fabricants automobiles canadiens que nous avons examinée aux chapitres 5 et 6 démontre que, si la nouvelle conjoncture concurrentielle menace la survie de certaines entreprises, elle offre cependant des possibilités aux entreprises nord-américaines novatrices. Pourvu que la gestion, les travailleurs et le gouvernement, au Canada, adoptent une approche conjointe et réciproquement favorable pour saisir les possibilités concurrentielles d'aujourd'hui, les présentes difficultés de l'industrie pourraient fort bien faire place à la relance industrielle dans le secteur de l'automobile.

Les fabricants de véhicules automobiles et de pièces ont déjà réagi à ces possibilités. Ils ont fait des investissements importants dans de nouvelles usines et de l'équipement neuf, ils ont mis au point des nouveaux produits, et ils modifient de fond en comble leurs systèmes de fabrication afin de favoriser la productivité et la qualité. Cependant, comme nous l'avons déjà vu, l'effet de ces nouveaux investissements et innovations sur l'industrie restera forcément limité en l'absence de nouvelles politiques sur le commerce.

Pour les fabricants de véhicules automobiles, l'écart de productivité par rapport aux Japonais peut être réduit; d'autres éléments de l'avantage de coût japonais, tels les taux salariaux plus bas et le taux de change, sont toutefois des facteurs concurrentiels significatifs qui échappent au contrôle des fabricants de véhicules. De même, l'industrie des pièces peut améliorer sa productivité, la qualité de la fabrication ainsi que ses capacités technologiques, mais elle trouvera quand même que son accès au marché à l'extérieur de l'Amérique du Nord reste sévèrement limité par les politiques d'achat des grands fabricants de véhicules étrangers, qui favorisent les fabricants de pièces locaux. Par ailleurs, des mesures gouvernementales adoptées dans certains pays font que les fabricants de véhicules penchent du côté des pays qui posent des exigences de contenu local lorsqu'il s'agit d'acheter ou de fabriquer des pièces à l'étranger.

Face à ces réalités concurrentielles, ce Groupe d'étude est persuadé que la base d'une stratégie canadienne de l'automobile doit être une nouvelle politique-cadre sur le commerce de l'automobile. Le cadre des politiques commerciales actuelles, centrées sur le Pacte de l'automobile, a servi les intérêts du Canada au cours de ces vingt dernières années, mais une politique commerciale fondée exclusivement sur le Pacte de l'automobile ne correspond plus à la nouvelle conjoncture de l'industrie de l'automobile canadienne. Dans ce chapitre, nous décrivons les lacunes de la politique commerciale actuelle, nous proposons une nouvelle politique-cadre commerciale, et nous examinons les avantages que présenterait pour le Canada cette nouvelle politique commerciale.

LACUNES DU CADRE COMMERCIAL ACTUEL

Certaines caractéristiques du Canada font qu'il est logique pour les entreprises fabriquant des véhicules et des pièces de s'établir ici. Notre marché est le septième au monde; jadis, il était encore mieux placé[1]. Nous avons en abondance les matières premières essentielles à l'industrie, ainsi que des fournisseurs très efficaces assurant la transformation de matériaux et la fabrication de produits demi-finis tels l'acier, les produits pétrochimiques, et les métaux laminés et extrudés. Ce qui plus est, le Canada a une main-d'oeuvre spécialisée et des frais de main-d'oeuvre concurrentiels par rapport à de nombreux pays industrialisés. Par ailleurs, l'infrastructure des transports et le système de services du Canada sont bien adaptés aux besoins de la fabrication d'automobiles, et nos industries principales se situent près des grands centres de production automobile au Michigan et dans les autres États. En bref, le Canada offre un milieu concurrentiel et un marché considérable sur lesquels baser une industrie de fabrication d'automobiles.

L'industrie mondiale des véhicules automobiles est généralement dominée par une douzaine de grandes compagnies établies dans quelques pays. À l'exception de la plupart des compagnies nord-américaines, qui ont traditionnellement placé des usines de production dans chaque marché principal où elles vendent des véhicules, ces compagnies préfèrent desservir les marchés étrangers à partir d'une base nationale, et ce pour plusieurs raisons. Premièrement, l'industrie automobile est très intégrée, et il faut une étroite coordination, sur le plan de la conception et de la fabrication, entre les fabricants de véhicules et les fournisseurs de pièces. Vu cette nécessité, les fabricants de véhicules ont traditionnellement préféré recourir à des

---

1. Le marché canadien figurait au deuxième rang dans le monde en 1950 et au cinquième rang en 1960.

fournisseurs dans le même pays, et souvent à proximité d'eux. De plus, pour fabriquer à l'étranger il faut gérer des usines en vertu de lois différentes et dans des milieux de travail et d'affaires peu familiers, ce qui augmente les risques que comporte l'investissement à l'étranger. Il y a aussi une préférence naturelle de la part des fabricants de véhicules, en cas d'augmentation des volumes, à diriger ce surplus vers les travailleurs du pays où se trouve le siège social, tendance qu'encouragent encore davantage les pressions politiques visant à garder les emplois au pays.

Voilà donc l'origine du dilemme de l'automobile au Canada. Nous avons un marché de l'automobile important et une structure manufacturière concurrentielle à l'échelon international, mais cela ne suffit pas pour assurer que la fabrication d'automobiles se fasse chez nous, car de nombreux fabricants de véhicules préfèrent desservir les marchés étrangers à partir de leurs usines nationales. Les efforts d'autres pays visant à créer des industries locales protégées par des barrières tarifaires ou par des régimes de contenu local n'ont fait qu'aggraver ce dilemme, à mesure que ces pays attirent une part croissante de la capacité mondiale.

La première réaction du Canada face à ce dilemme a été un régime de tarifs élevés, resté en vigueur pendant presque cinquante ans. Comme nous l'avons vu au chapitre 2, ce régime a garanti l'existence d'une industrie nationale mais au prix d'une structure inefficace de type "succursale". Le Pacte de l'automobile conclu en 1965 a marqué abruptement la fin des tarifs élevés; il représentait une solution ingénieuse au dilemme canadien. Par l'intermédiaire du Pacte de l'automobile et des lettres d'engagement des principaux fabricants de véhicules, on garantissait une fabrication d'automobiles, au Canada, correspondant à la grandeur du marché. Simultanément, le Pacte de l'automobile créait un système conditionnel de franchise de

douane entre les États-Unis et le Canada, permettant la rationalisation de toute l'industrie nord-américaine grâce aux économies d'échelle. Résultat: une industrie nationale efficace desservant un marché nord-américain intégré.

Or, l'intégrité de l'industrie ainsi réalisée est aujourd'hui menacée. Conformément aux garanties du Pacte et des lettres d'engagement des compagnies de véhicules, ces dernières devaient fabriquer au Canada des véhicules ayant une valeur au moins égale à celle de leurs ventes au Canada, et réaliser une valeur ajoutée au Canada égale à environ 60% du coût de leurs ventes au Canada. Au moment du Pacte de l'automobile, les fabricants de véhicules américains dominaient le marché nord-américain; le Canada escomptait donc que les garanties du Pacte couvriraient la plupart du marché canadien. Cependant, les importations d'outre-mer ayant atteint 30% du marché canadien, la portée des garanties du Pacte de l'automobile s'est fortement réduite.

Auparavant, les Canadiens pouvaient s'attendre à ce que la valeur de la production de véhicules au Canada égale approximativement la valeur de la consommation; or, il suffit aujourd'hui que la production canadienne de véhicules atteigne 70% de la consommation, car les importations ont 30% du marché. De même, lorsque les fabricants membres du Pacte détenaient la plupart du marché, la valeur ajoutée au Canada, dans la fabrication d'automobiles, devait être de 50-60% de la valeur des ventes. Aujourd'hui, 25-30% du marché étant détenu par des compagnies sans aucun engagement en matière de VAC, le niveau total de la VAC ne doit plus être que d'environ 35-45% de la valeur de toutes les ventes au Canada[2]. En bref, la garantie de production d'automobiles au Canada qu'offraient le Pacte de l'automobile et les lettres d'engagement connexes a diminué proportionnellement au niveau de pénétration du marché par les produits importés.

---

2. Calculé en appliquant l'engagement de 50-60% de VAC à seulement 70-75% du marché.

Les dispositions de garantie du Pacte de l'automobile ont également subi une lente érosion due à d'autres facteurs. Au moment où le Pacte a été signé en 1965, le niveau des droits de douane canadiens sur les importations de produits de l'automobile était de 17,5% ou plus. En 1983, ces droits étaient passés à 12,1%; d'ici 1987, ils tomberont à 9,2%. L'accès au marché canadien en franchise de douane était l'une des incitations majeures du Pacte destinées à encourager la participation des fabricants de véhicules américains. Ces derniers prévoyaient que l'important investissement qu'ils auraient à faire dans les nouvelles usines canadiennes serait plus que compensé par les avantages à long terme d'une industrie nord-américaine rationalisée, par la compétitivité du milieu canadien, et par l'avantage de coût qu'ils auraient par rapport aux importations d'outre-mer suite aux dispositions de franchise de douane du Pacte. Les fabricants de véhicules ont continué à investir au Canada mais, au cours des 15 dernières années, ils ont vu chuter de 17,5% à 12,1% l'avantage de droit que leur offrait le Pacte de l'automobile. De leur point de vue, les avantages de la participation au Pacte ont nettement diminué depuis la signature du traité.

Pour toutes ces raisons, les politiques commerciales actuelles ne correspondent plus aux conditions de marché auxquelles le Canada fait face aujourd'hui. Les importations, en provenance surtout du Japon, ont accaparé 30% du marché, et ces importateurs ne sont pas tenus de fabriquer ou d'acheter des produits de l'automobile au Canada. Les fabricants de véhicules ayant tendance à fabriquer dans leur pays d'origine, le Canada ne peut guère s'attendre à ce qu'ils profitent de notre structure concurrentielle pour fabriquer ici des quantités importantes de produits. Bien que le Pacte de l'automobile et les lettres d'engagement des fabricants de véhicules participant au Pacte garantissent qu'une certaine production d'automobiles continue à se faire au Canada, le dilemme de l'automobile au Canada se

réaffirme de plus belle: comment le Canada, avec sa structure manufacturière concurrentielle et son vaste marché peut-il s'assurer qu'une production de véhicules et de pièces proportionnelle à la taille du marché se fera effectivement au Canada? Aux pages suivantes, le Groupe d'étude propose une nouvelle politique-cadre commerciale qui trancherait la question, pour qu'en bénéficie non seulement l'industrie de l'automobile au Canada mais aussi l'ensemble de l'économie du pays.

POLITIQUE-CADRE PROPOSÉE POUR LE COMMERCE DE L'AUTOMOBILE

Le cadre des politiques commerciales était la question la plus ardue que devait trancher ce Groupe d'étude. Comme nous l'avons indiqué dans ce rapport, la conjoncture concurrentielle internationale a changé et certaines des hypothèses qui sous-tendaient le régime canadien antérieur du commerce de l'automobile ne sont plus valides. Ceci ne revient pas à dire que notre recommandation en vue d'une nouvelle-politique cadre commerciale vise uniquement à satisfaire aux besoins de la conjoncture actuelle.

En partant des principes établis par le Pacte de l'automobile, en tirant des conclusions de l'expérience relative aux politiques et pratiques commerciales d'autres pays, et en définissant les points forts du secteur automobile au Canada, nous nous sommes proposés de définir une politique-cadre commerciale à long terme, pour maintenir une industrie saine face aux difficultés non seulement de l'avenir immédiat, mais aussi de l'avenir à beaucoup plus long terme.

Le Groupe d'étude recommande donc au gouvernement du Canada la politique-cadre suivante sur le commerce de l'automobile:

L'Accord canado-américain sur les produits de l'automobile (APA) a établi la politique fondamentale voulant que les sociétés automobiles participant au marché canadien investissent, fournissent de l'emploi et créent dans ce marché une valeur proportionnelle aux bénéfices qu'elles en tirent. Les signataires des lettres d'engagement annexées à l'Accord se sont conformés aux termes, conditions et engagements relatifs à l'APA. Cependant, la participation au marché canadien a évolué depuis l'adoption de l'APA, et l'objectif de l'APA n'est plus mis en pratique par ceux qui vendent sur ce marché.

Ce Groupe d'étude recommande donc que le gouvernement du Canada adopte une politique commerciale exigeant que tous les fabricants de véhicules qui vendent des véhicules sur le marché canadien prennent des engagements obligatoires, similaires aux engagements actuellement en vigueur chez les fabricants de véhicules membres de l'APA.

Le gouvernement canadien doit élaborer un arrangement par étapes et une procédure efficace d'application qui garantiront qu'on se conformera auxdits engagements similaires d'ici 1987.

La procédure d'application existante restera en vigueur pour les compagnies de véhicules qui fabriquent déjà au Canada en vertu de l'APA. Néanmoins, une fois que tous les fabricants de véhicules qui vendent au Canada auront réalisé un niveau d'engagement comparable, le gouvernement du Canada devrait négocier un accord avec toutes les compagnies de véhicules afin d'augmenter le niveau minimum des engagements envers l'économie canadienne.

Dans le cadre de cette nouvelle politique de commerce, on devrait adopter des mesures pour encourager le développement et l'expansion supplémentaires d'une industrie des pièces d'automobile, indigène au Canada et concurrentielle à l'échelon mondial.

Ce cadre de politique commerciale reflète le changement radical du marché canadien depuis la signature du Pacte de l'automobile, ainsi que la nécessité de nouveaux mécanismes pour que le niveau d'activité dans le domaine de l'automobile, au Canada, reste élevé à l'avenir. Selon le Groupe d'étude, le moyen le plus équitable et le plus ferme de réaliser ce but est d'étendre, à tous les fabricants de véhicules qui vendent sur le marché canadien, les modalités du Pacte de l'automobile exigeant l'investissement dans la fabrication canadienne et l'achat de pièces canadiennes en contrepartie de l'accès au marché en franchise de douane. Aux termes de la politique commerciale de l'automobile que nous proposons, tous les fabricants de véhicules prendraient, au bout d'un certain temps, les mêmes engagements envers l'économie canadienne que ceux qui fabriquent et montent aujourd'hui des véhicules au Canada.

Dans le cadre des politiques ici recommandées, le Groupe d'étude propose qu'on accorde aux importateurs plusieurs années pour hausser leur niveau d'engagement à celui du Pacte de l'automobile, mais que cette période de transition s'achève au plus tard en 1987. Une fois les nouveaux engagements réalisés, le gouvernement devrait entamer des négociations avec toutes les compagnies de véhicules qui vendent sur le marché canadien, en vue d'augmenter le niveau minimum d'engagement envers l'économie canadienne. C'est au cours de ces négociations que seraient élaborés les détails du cadre proposé par nous pour l'avenir de l'industrie au Canada.

Ce Groupe d'étude recommande instamment que l'on renforce et continue l'accord actuel de restriction volontaire conclu avec les fabricants japonais, en attendant que le gouvernement mette en oeuvre la politique-cadre commerciale proposée. Les arrangements actuels expirent le 30 juin 1983, et il est très peu probable que le gouvernement puisse mettre en place d'ici là une nouvelle politique-cadre sur le commerce de l'automobile. Bien que la restriction volontaire n'ait pas réduit la part du marché détenu par le Japon, elle a au moins donné à l'industrie un sursis lui permettant de lancer de nouveaux produits, de continuer son vaste programme de rééquipement, et d'adopter de nouvelles techniques de production pour réduire les frais de fabrication et améliorer la productivité et la qualité. La section suivante montre comment on pourrait structurer les nouvelles exigences pour les importateurs et précise les étapes d'entrée en vigueur de ces exigences.

EXEMPLE DE MISE EN OEUVRE DE LA POLITIQUE-CADRE SUR LE COMMERCE

Quel que soit le programme adopté par le gouvernement pour la mise en oeuvre de la politique-cadre commerciale proposée, il devra traiter de plusieurs problèmes clés. Premièrement, il devra échelonner ses exigences afin de laisser aux fabricants de véhicules d'outre-mer un temps raisonnablement long pour faire les investissements nécessaires. Le programme devra également inclure un régime de réduction des droits de douane adapté au nouveau cadre, des dispositions spéciales pour tenir compte des fabricants de véhicules en petite série, ainsi que des mécanismes précis d'exécution.

Dès l'année de fabrication 1987, la structure des exigences imposées aux importateurs ressemblerait à ce qui suit:

EXIGENCES DE L'ANNÉE DE FABRICATION 1987
POUR LA MISE EN OEUVRE DE LA POLITIQUE-CADRE SUR LE COMMERCE

Ventes de véhicules au Canada	Exigences
0-3 000 unités	Droits de douane applicables.
3 001-28 000 unités	L'engagement requis est soit un rapport VAC/coût des ventes de 10%, plus 2% de VAC/coût des ventes pour chaque 1 000 unités vendues au-delà de 3 000, soit les engagements du Pacte de l'automobile (c.-à-d. un rapport production de véhicules/ventes, et une VAC de 60%).
28 000 unités ou plus	Importations sous réserve de négociations avec le gouvernement afin d'établir des engagements comparables à ceux du Pacte de l'automobile; ceci comprendrait des rapports production de véhicules/ventes et une VAC.

Dans ce genre de structure, l'engagement que doivent prendre les compagnies qui vendent un nombre de véhicules plus réduit (3 001-28 000 unités) porterait sur la valeur ajoutée au Canada (VAC). Les droits sur les importations de véhicules de ces compagnies seraient réduits proportionnellement à mesure qu'augmente leur niveau de VAC; lorsqu'elles atteignent une VAC de 85%, leurs importations au pays se feraient en franchise de douane.

Pour les compagnies qui vendent 28 0001 véhicules ou plus, l'engagement requis serait comparable à ceux du Pacte de l'automobile. Une fois qu'elles auraient négocié avec le gouvernement des engagements comparables à ceux des compagnies qui participent aujourd'hui au Pacte, elles auraient aussi accès au marché en franchise de douane.

Bien que les mesures d'application de la politique-cadre sur le commerce aient pour objet d'exiger que les fabricants d'outre-mer prennent envers le Canada des engagements d'emplois correspondant à leurs ventes de véhicules ici, ce Groupe d'étude reconnaît que le processus devra se faire par étapes, sur une période suffisamment longue. On pourrait y parvenir comme suit:

EXIGENCES DE TRANSITION JUSQU'À L'ANNÉE DE FABRICATION 1987

Ventes de véhicules au Canada	**Exigences**
0-3 000 unités	**Droits de douane applicables.**
3 001 unités ou plus	**Continuation des limites générales imposées par la restriction volontaire des exportations japonaises au Canada, plus réalisation progressive d'une VAC de 60%:** **ANNÉE DE FABRICATION 1985:** **VAC de 10% plus ½% par 1 000 unités vendues au-delà de 3 000.** **ANNÉE DE FABRICATION 1986:** **VAC de 10% plus 1% par 1 000 unités vendues au-delà de 3 000.**

Toutes les compagnies auront toujours l'option de se conformer aux engagements du Pacte de l'automobile plutôt qu'aux modalités ci-dessus.

Comme indiqué, tout fabricant d'outre-mer pourrait choisir de participer au Pacte de l'automobile plutôt que de se conformer à ces exigences d'ici 1987. De plus, aucun arrangement de mise en oeuvre de la nouvelle politique-cadre sur le commerce ne devrait défavoriser, de quelle façon que ce soit, les fabricants de véhicules qui montent actuellement des véhicules au Canada en vertu du Pacte de l'automobile, particulièrement les fabricants de véhicules en petite série.

Après 1987, on maintiendra l'objet du Pacte de l'automobile: le passage en franchise de douane des pièces et des véhicules, dans le contexte accepté des garanties requises pour l'industrie de l'automobile au Canada. Une fois que tous les fabricants de véhicules qui vendent au Canada auront réalisé des engagements comparables, le gouvernement devrait négocier des accords avec toutes les compagnies de véhicules pour augmenter le niveau minimum d'engagement envers l'économie canadienne et pour assouplir l'administration des ratios à réaliser.

BÉNÉFICES EN MATIÈRE D'EMPLOI POUR LE CANADA

Parmi les bénéfices de la politique-cadre recommandée, on compte les emplois directs au Canada dus à l'exigence que tous les importateurs fabriquent au Canada et achètent des pièces

d'automobile fabriquées au Canada, au maintien des intentions d'embauchage actuelles des fabricants existants, et aux nombreux emplois indirects créés dans l'ensemble de l'économie.

1. Si l'on avait exigé des importateurs de véhicules qu'ils réalisent une valeur ajoutée au Canada équivalant à 60% de leur chiffre d'importation de 1,45 milliard $ en 1981[3], une VAC de 870 millions $ supplémentaire aurait été ajoutée à l'économie canadienne, ce qui correspond à presque 21 000 emplois dans la fabrication de véhicules et de pièces d'automobile au Canada[4].

2. Si l'on n'adopte pas la politique-cadre sur le commerce de l'automobile, il se pourrait fort bien que les pressions concurrentielles forcent les niveaux de la VAC des manufacturiers nord-américains à descendre jusqu'au niveau minimum d'engagement de 60%. On a vu dans le présent rapport que la moyenne des niveaux de VAC s'est située bien au-dessus de ce niveau; depuis l'adoption du Pacte de l'automobile et grâce à l'intégration de l'industrie nord-américaine, la VAC a atteint, en moyenne, 74%. Une diminution de la VAC jusqu'au niveau de 60% entraînerait la perte permanente de plus de 22 000 emplois[5] dans l'industrie de l'automobile au Canada.

---

3. On a utilisé 1981 comme année de base pour les calculs parce que c'est l'année la plus récente pour laquelle on dispose de données complètes.

4. L'estimation des emplois a été calculée en divisant la VAC supplémentaire de 870 millions $ par la moyenne de la valeur ajoutée par employé dans les industries de fabrication de véhicules et de pièces d'automobile (CAE 323, 325 et 188), qui, en 1981, se chiffrait à 42 300$.

5. En 1981, une VAC de 62% réalisée par les manufacturiers nord-américains était accompagnée de 100 000 emplois. Sur cette base, une VAC de 60% signifierait environ 97 000 emplois, tandis qu'une VAC de 74% signifierait environ 119 000 emplois, soit une différence de 22 000 emplois. Cette estimation prend pour hypothèse que le niveau de pénétration du marché par tous les vendeurs reste inchangé par rapport aux niveaux de 1981.

On prévoit donc que la politique commerciale recommandée créerait et maintiendrait au moins 43 000 emplois dans le secteur de l'automobile. Si l'on tient compte des prévisions de croissance du marché et de la hausse de la productivité[6], ce total de 43 000 emplois pourrait se réduire à environ 38 000 d'ici 1987. Selon cette estimation, les emplois créés dans les autres industries qui fournissent directement à l'industrie de l'automobile (par exemple: acier, aluminium, matières plastiques et caoutchouc) pourraient se chiffrer à 43 000 emplois supplémentaires. L'effet global qu'aurait sur l'emploi la politique commerciale proposée pourrait donc dépasser le cap des 80 000 emplois. Ce calcul ne tient pas compte des effets supplémentaires de l'emploi indirect dans l'économie, qui pourraient créer presque 50 000 emplois supplémentaires[7]. Ainsi, la différence entre le maintien du statu quo et la mise en oeuvre de la politique-cadre commerciale que nous recommandons pourrait se chiffrer à 130 00 emplois au Canada, dont environ la moitié seraient de nouveaux emplois créés tant dans l'industrie de l'automobile que dans de nombreux autres secteurs de l'économie.

Ces emplois supplémentaires seraient créés dans des communautés à travers le pays. Les principaux bénéficiaires en seraient les grands secteurs fournisseurs mentionnés au chapitre 1; même des industries relativement à l'écart telles l'agriculture, la foresterie, l'industrie du pétrole et du gaz et

---

6. Basé sur la prévision de taux annuels de croissance des ventes d'environ 2½%, on suppose que les ventes de véhicules automobiles en 1987 rattraperaient le niveau de 1979. On suppose également que la croissance de la productivité serait en moyenne de 5% par an au cours de la période 1981-87.

7. Basé sur les multiplicateurs utilisés dans les modèles nationaux 1978 ouverts et fermés d'entrées/sorties de Statistique Canada. Le modèle ouvert tient compte de tous les entrées-fournisseurs au secteur de l'automobile et utilise un multiplicateur de 1,136. Le modèle fermé tient compte de tous les facteurs à l'amont; il tient compte également du revenu dépensé par les travailleurs, des intérêts et dividendes payés aux actionnaires ainsi que du revenu net des entreprises individuelles, et il utilise un multiplicateur additionnel de 1,3.

l'assurance, en bénéficieraient cependant grâce à l'expansion des achats de l'industrie automobile, de ses fournisseurs et des employés de tous les deux secteurs. Tel qu'indiqué au chapitre 1, des milliers de nouveaux emplois seraient créés dans les petites entreprises ainsi que dans les usines et bureaux de corporations d'envergure.

Aussi, une forte proportion de la fabrication canadienne supplémentaire résulterait de la politique commerciale proposée incomberait probablement à l'industrie indépendante des pièces d'automobile, car les fabricants de véhicules d'outre-mer achèteraient des pièces canadiennes pour satisfaire aux nouvelles exigences sur le commerce. Grâce à l'échelle de fabrication plus grande que ces achats rendraient possibles, l'industrie de pièces indépendante devrait pouvoir baisser ses coûts de fabrication, ce qui permettrait aux fabricants canadiens de pièces d'obtenir une part encore plus importante des achats de pièces des fabricants de véhicules nord-américains et du marché croissant de l'après-vente. L'emploi dans l'industrie de pièces pourrait alors surpasser de loin les estimations obtenues en appliquant la politique commerciale proposée aux importateurs qui ne participent pas actuellement au Pacte de l'automobile.

À l'emploi et à l'investissement que générerait le cadre commercial proposé (en exigeant que les importateurs de véhicules non-membres du Pacte de l'automobile fabriquent et achètent des pièces au Canada) viendrait s'ajouter la possibilité d'un emploi et d'un investissement encore plus importants dès que toutes les compagnies de véhicules qui vendent au Canada auraient réalisé des engagements comparables en matière de fabrication au Canada. Selon nos recommandations, une fois que serait réalisé un niveau d'engagement comparable, le gouvernement du Canada devrait négocier un accord avec tous les fabricants de véhicules afin d'augmenter le niveau minimum d'engagement envers l'économie canadienne. Ces négociations offrent la possibilité de majorer

encore l'emploi et l'investissement dans l'industrie de l'automobile dans les industries ancillaires et dans toute l'économie canadienne.

CONSIDÉRATIONS SUR LE COMMERCE

Lorsqu'il a élaboré les recommandations de la politique-cadre sur le commerce de l'automobile, ce Groupe d'étude était fort conscient des obligations internationales du Canada ainsi que des relations du pays avec ses partenaires commerciaux, relations régies surtout par l'Accord général sur les tarifs douaniers (GATT) et, bien sûr, par le Pacte de l'automobile. De l'avis du Groupe, la politique-cadre commerciale proposée peut être mise en oeuvre sans porter atteinte à aucune de nos obligations commerciales actuelles. En fait, il semble que certains des accords commerciaux dont le Canada est signataire contiennent des dispositions qui seraient plus que suffisantes pour justifier la mise en oeuvre du nouveau cadre commercial de l'automobile.

Ainsi, il semblerait qu'en vertu de l'article 19 du GATT, le Canada a le droit d'agir de manière restrictive contre les importations d'automobiles lorsque celles-ci lui font du tort. En particulier, il semblerait que le gouvernement canadien aurait pu invoquer l'article 19 contre les importations de véhicules du Japon. Ce Groupe d'étude ne recommande pas une telle approche, mais c'est là une option dont le Canada peut se prévaloir, et qui étaye notre opinion sur la nécessité de la politique-cadre commerciale proposée afin de redresser le tort causé à notre industrie de l'automobile par les importations excessives.

Plutôt que de prendre des représailles en vertu du GATT, ce Groupe d'étude propose une politique-cadre commerciale non discriminatoire exigeant que tous les fabricants de véhicules qui vendent au Canada prennent des engagements similaires en matière d'emploi et d'investissement au Canada. Bien que la politique-cadre commerciale proposée ne soit pas discriminatoire, il se peut que les fabricants de véhicules japonais prétendent qu'on s'en prend particulièrement à eux, puisqu'ils sont les principaux importateurs qui ne participent pas au Pacte de l'automobile. Le Groupe d'étude a soigneusement pesé cette éventualité, et présente les observations suivantes que l'on pourrait faire en cas d'argument concernant le GATT, au cas où le Japon déciderait de déposer une plainte:

1. Le Japon a une politique commerciale incohérente en ce qui concerne les restrictions à l'exportation. Elle est incohérente parce que, si le Japon a accepté, et dans certains cas même négocié, des limitations importantes de ses exportations d'automobiles vers d'autres pays, il n'a pas voulu restreindre ses exportations au Canada sauf dans une très petite mesure et pendant une période très courte. Par exemple, le Japon et le Royaume-Uni ont convenu que les exportations japonaises ne dépasseraient pas 11% du marché de véhicules britanniques. En Allemagne de l'Ouest, un accord informel restreint à 10% la part japonaise du marché. Le gouvernement français a décreté que les importations japonaises ne dépasseraient pas 3% du marché français, et le Japon s'est apparemment plié à cette exigence. Tout ceci est en contraste avec l'approche adoptée envers le marché canadien, où, après de longues et laborieuses négociations, les importations du Japon représentent encore presque le quart du marché. Cette discrimination nous semble contrevenir à l'article 1 du GATT, la clause sur le régime de la nation la plus

favorisée, selon laquelle tous les pays sujets à ce régime doivent être traités de la même manière.

2. De plus, si le Japon menaçait de prendre des représailles dans d'autres secteurs commerciaux à cause de la politique-cadre que nous proposons pour le commerce de l'automobile, il serait fort justifié que le Canada dépose une plainte pour discrimination. Le Japon n'a pris de représailles contre aucun pays producteur en Europe, en Amérique du Sud, en Asie du Sud-Est ou ailleurs suite à l'imposition de contingentements ou des régimes de contenu local, dont la plupart sont beaucoup plus restrictifs que ceux ici proposés. Prendre des représailles contre le Canada uniquement constituerait, une fois de plus, une contravention au régime de la nation la plus favorisée.

3. Le fait que le Japon est bien d'accord pour restreindre ses exportations vers l'Europe a une conséquence sérieuse: le "détournement", c'est-à-dire que si les exportations de voitures japonaises vers l'Europe de l'Ouest n'étaient pas restreintes, et qu'elles pouvaient pénétrer le marché comme elles le font au Canada, il y aurait bien moins de voitures japonaises arrivant sur le marché canadien. Ce détournement de véhicules pourrait également justifier le dépôt d'une plainte par le Canada en vertu du GATT.

4. De nombreuses compagnies automobiles ont implanté des usines de fabrication dans les pays où elles font affaires partout dans le monde, créant des emplois et contribuant à l'économie locale. Cependant, bien que les fabricants de véhicules japonais exportent chaque année vers le Canada des véhicules et des pièces d'une valeur de 1,3 milliard $, ils n'ont fait que des

tentatives minimes pour investir ou acheter des pièces chez nous. Le seul investissement japonais de taille dans l'automobile: une usine de roues Toyota dont on a annoncé la construction en Colombie-Britannique, et qui aurait 100 employés, et même cela moyennant des subventions des gouvernements fédéral et de la Colombie-Britannique. En 1982, le Japon n'a acheté que 10 millions $ de pièces d'automobile auprès de sources canadiennes, 1 million $ de moins qu'il y a quatre ans. Ceci malgré le fait que, dans le cadre de ses accords de restrictions volontaires avec le Canada, le Japon avait promis une "coopération industrielle" ainsi que davantage d'achats de pièces chez nous. Par contre, les activités manufacturières japonaises aux États-Unis et dans d'autres marchés étrangers sont relativement courantes. Par ailleurs, ces activités ne se limitent pas aux opérations en grande série. Les sociétés automobiles japonaises ont des usines relativement petites de montage ou de fabrication de pièces, détenues soit à part entière, soit en coparticipation, en Australie, au Brésil, en Égypte, en Inde, en Indonésie, en Italie, en Malaisie, au Nigéria, au Pérou, en Afrique du Sud, en Corée du Sud, en Espagne, en Thaïlande et au Zimbabwe.

En bref, selon ce Groupe d'étude, l'adoption par le Canada de la nouvelle politique-cadre commerciale que nous proposons est justifiée par une argumentation saine et par des précédents internationaux. Les Japonais, comme tous les autres fabricants de véhicules du monde d'ailleurs, acceptent depuis longtemps que des pays individuels leur imposent des exigences de contenu local. Le cadre que nous proposons pour le Canada est bénin comparativement aux pratiques internationales, et les sociétés automobiles du monde n'ont pas protesté sérieusement contre les régimes beaucoup plus sévères d'autres pays.

L'INTÉRÊT DU CONSOMMATEUR

En plus des répercussions commerciales de la nouvelle politique-cadre, le Groupe d'étude a également été conscient des préoccupations que risque d'éveiller la politique-cadre commerciale chez le consommateur canadien. Nous sommes persuadés que le marché canadien de l'automobile restera ce milieu concurrentiel sur les prix qu'il a été de par le passé. De plus, les consommateurs bénéficieront toujours de l'emphase supplémentaire attribuée à la qualité et au service du produit.

Les affirmations récentes sur l'augmentation probable du prix des véhicules due à une nouvelle politique-cadre commerciale de l'automobile, ne sont guère fondées sur la réalité et ne sont pas justifiées par l'expérience du marché actuel. L'expérience du Canada quant aux accords de restriction volontaire des exportations conclus avec le Japon confirment ces observations: depuis juin 1981, date de l'accord de restriction des importations avec le Japon, l'indice de Statistique Canada des prix de toutes les voitures particulières a augmenté à un taux annualisé de seulement 3,6%[8], tandis que sur la même période l'indice des prix à la consommation au Canada a augmenté à un taux annualisé de 8,4%[9].

Les réductions volontaires de 12 à 15% par rapport au niveau antérieur des exportations japonaises n'ont exercé aucune pression apparente vers le haut sur les prix des voitures, parce que le marché canadien de voitures est énormément concurrentiel avec ou sans le niveau actuel d'importations du Japon. Comme indiqué au

---

8. Calculé à partir de l'indice mensuel de Statistique Canada des prix de l'équipement automobile, pour juin 1981 à février 1983 inclusivement.

9. Calculé à partir de l'indice mensuel de Statistique Canada des prix à la consommation pour juin 1981 à février 1983 inclusivement.

chapitre 2, le prix-usine hors taxe 1982 d'un coach sous-compact type était 8,8% de moins au Canada qu'aux États-Unis. L'avantage de prix au Canada sur les grosses voitures est tout aussi considérable. Une berline type coûtait 8,9% de moins au Canada qu'aux États-Unis en 1982, tandis que le prix 1982 d'un coach type plus grand était 6,9% de moins au Canada qu'aux États-Unis[10]. (Toutes ces comparaisons sont hors taxe de vente et comprennent les ajustements pour tenir compte du cours du change. Les consommateurs canadiens risquent de ne pas se rendre compte qu'ils bénéficient de prix plus bas au Canada à cause des différences entre la taxe de vente et le cours du change.) En outre, non seulement le marché de véhicules canadien offre des prix plus bas par rapport aux États-Unis, mais encore les prix nord-américains sont généralement inférieurs aux prix de la plupart des autres pays du monde[11].

Il faut remarquer que ces prix plus bas existent même dans les secteurs du marché, comme les grosses berlines, où il n'y a pas concurrence de la part des importations japonaises. Conclusion inévitable: le marché canadien serait fortement concurrentiel même s'il n'y avait pas d'importations d'outre-mer du tout.

Une autre inquiétude que risqueraient d'avoir les consommateurs serait une éventuelle réduction de la liberté de choix par la politique-cadre proposée. Or, si tous les fabricants de véhicules sur le marché choisissaient de se conformer aux engagements de fabrication dans ce cadre, la gamme de véhicules disponibles au Canada ne subirait aucune réduction. Par ailleurs, ce Groupe d'étude demande que le gouvernement exerce une certaine souplesse à l'égard des petits importateurs. Dans notre exemple d'implantation de la politique commerciale, nous suggérons que tous les importateurs de moins de 3 000 véhicules soient exemptés

---

10. "Sixteenth Annual Report of the President of the Congress on the Operation of the Automotive Products Trade Act of 1965".

11. Voir par exemple Union Bank of Switzerland, "Prices and Earnings Around the Globe", 1982.

des exigences de la nouvelle politique commerciale. Si la politique-cadre proposée est implantée en tenant ainsi compte des petits importateurs, le marché continuera à offrir aux consommateurs canadiens une très grande liberté de choix. Quant aux fournisseurs qui choisissent de ne pas vendre, ils l'auront fait parce qu'ils choisissent de ne pas investir au Canada.

MESURES DE SOUTIEN NÉCESSAIRES

Le régime recommandé par ce Groupe d'étude pour régir la politique sur le commerce de l'automobile du Canada au cours des prochaines années représente le seul moyen clair, pour le gouvernement du Canada, de faire face à la crise actuelle de l'automobile. C'est la seule option que le gouvernement du Canada peut mettre en oeuvre unilatéralement, parce qu'elle représente l'expansion non discriminatoire d'une politique existante, mise à jour pour refléter les conditions économiques et de marché existantes.

Les propositions de ce Groupe d'étude seront bénéfiques non seulement en elles-mêmes, en créant des emplois et de la valeur ajoutée dans l'industrie du montage et des pièces ainsi que dans les industries ancillaires et l'économie en général, mais aussi en tant que composants d'une strategie plus vaste de l'automobile, dont nous décrirons certains éléments au chapitre suivant.

CHAPITRE 8

DES POLITIQUES FAVORABLES À L'AUTOMOBILE

La politique-cadre commerciale définie dans le chapitre précédent établit les principes et l'approche permettant d'assurer la viabilité future de l'industrie automobile dans ce pays. Prise isolément, cette politique-cadre serait cependant insuffisante. Comme l'indique ce rapport, l'industrie mondiale de l'automobile est actuellement en évolution, et les nouvelles normes concurrentielles qui voient le jour affecteront la performance et la structure futures de l'industrie canadienne. Si l'évolution crée toujours des points vulnérables, elle offre également des possibilités. Par conséquent, l'industrie des véhicules automobiles et des pièces d'automobile au Canada doit adopter les politiques appropriées, prendre les mesures stratégiques nécessaires, et faire l'investissement requis pour que cette industrie reste un élément vital de la base économique du Canada. Afin d'encourager ces efforts, il faut créer pour l'industrie un environnement d'affaires solide et dynamique. Dans ce chapitre, nous examinerons les mesures qui, alliées à la politique-cadre commerciale recommandée, permettraient de créer cet environnement. Parmi ces mesures figurent:

- Un climat main-d'oeuvre/gestion sain
- Les questions de taxes et de tarifs
- Une assistance transitoire à l'industrie et à la main-d'oeuvre
- Le perfectionnement des ressources humaines
- Une consultation permanente

DE BONNES RELATIONS DE TRAVAIL

Le débat sur les relations professionnelles au Canada porte trop souvent sur les solutions étrangères, négligeant les points fort essentiels de l'industrie canadienne de l'automobile. Le Canada n'est pas la Suède; il n'est pas l'Allemagne de l'Ouest; et il n'est probablement pas voué à devenir le Japon. Bien que l'évolution ailleurs dans le monde mérite toute notre attention, nous devons rester conscients de la culture et des valeurs canadiennes; nous cherchons des moyens pour améliorer un modèle canadien, et non pas pour transposer des fragments isolés d'autres systèmes dans le contexte patronal-ouvrier canadien en ignorant leurs rapports complexes au sein de la culture d'origine.

L'industrie de l'automobile au Canada jouit aujourd'hui d'un excellent climat patronal-ouvrier. Le mouvement ouvrier a participé à l'élaboration de nombreux programmes et politiques qui régissent l'industrie. Ce Groupe d'étude n'en est qu'un exemple. De plus, les Travailleurs unis de l'automobile au Canada ont appuyé les mesures qui garantiront la viabilité à long terme de l'industrie. Tout au long de ce rapport, nous avons précisé de nombreux aspects de ce soutien. Les TUA ont accepté la nouvelle technologie dans la manufacture de véhicules automobiles et de pièces d'automobile. La productivité, la qualité de la production, le coût de la main-d'oeuvre et l'absentéisme dans les usines canadiennes se comparent favorablement à la situation dans les usines aux États-Unis, en Europe, en Australie et dans n'importe quel pays du Tiers-Monde où l'on fabrique des véhicules. Plus encore, et comme l'indique le chapitre 5, les travailleurs et le patronat participent à plusieurs programmes et initiatives qui contribueront au maintien des relations patronales-ouvrières actuelles.

Face à la transition qui s'opère aujourd'hui dans l'industrie canadienne de l'automobile, ce Groupe d'étude est persuadé que les travailleurs et le patronat continueront de collaborer pour atteindre les résultats visés. Pour les Travailleurs unis de l'automobile du Canada, cela se traduit ainsi:

> **Nous continuerons à représenter les travailleurs en ce qui concerne leur revenu et la sécurité d'emploi ainsi que le besoin d'emplois valorisants. Dans le cadre de ces paramètres, le syndicat continuera à appuyer l'adoption de nouvelles technologies, l'amélioration régulière de la qualité du produit, et l'importance sociale et économique d'une production de qualité, à des prix accessibles au consommateur.**

Pour les fabricants de véhicules automobiles et de pièces d'automobile au Canada, cela se traduit ainsi:

> **Nous continuerons à poursuivre nos objectifs concurrentiels, à faire face à nos responsabilités en matière de profit et à nos obligations en tant que corporations. Dans le cadre de ces paramètres, et à titre de fabricants, nous continuerons à collaborer avec les travailleurs à tous les niveaux afin d'améliorer la productivité et la qualité. Pour cela, nous continuerons à améliorer les communications patronales-ouvrières, à étendre la portée et la souplesse des emplois, à faire des expériences pour une plus grande participation des employés à la prise de décision, et à résoudre les questions de sécurité d'emploi et de protection du revenu.**

À notre avis, ces engagements se passent d'explication; ils continueront à renforcer et perpétuer de bonnes et solides relations patronales-ouvrières dans l'industrie de l'automobile au Canada.

QUESTIONS FISCALES ET TARIFAIRES

Les sociétés automobiles ont fait et continueront de faire des représentations auprès du gouvernement dans les domaines tels l'emploi efficace des crédits d'impôt pour l'investissement, des dégrèvements fiscaux pour les pertes, de l'amortissement du coût en capital et des incitations pour stimuler la recherche et le développement au Canada. Nous aimerions cependant examiner plus en détail ici une question fiscale concernant la taxe de vente fédérale.

Le système actuel de taxe de vente fédérale discrimine en faveur des véhicules provenant d'outre-mer. Les importations d'outre-mer ont un avantage fiscal d'environ 100 $ à 200 $ l'unité par rapport aux véhicules fabriqués au Canada et vendus au même prix, et en concurrence directe sur les marchés canadiens. Cette situation inéquitable est due au fait que la taxe de vente fédérale de 9% a une base d'imputation différente pour les véhicules fabriqués au pays et les véhicules importés. **Nous recommandons donc:**

Que la taxe de vente fédérale soit imposée sur tous les véhicules vendus au Canada, basée sur le prix d'achat payé par le concessionnaire, et que ce changement soit mis en oeuvre immédiatement en vertu d'une règle spéciale régissant la taxe de vente sur les véhicules. Le comité spécial de l'industrie établi par le gouvernement à cette fin devrait continuer à étudier la question du déplacement de la taxe de vente fédérale vers le niveau de commerce en gros pour tous les produits imposables. Nous recommandons ici que l'on réduise de 8% à 9% le taux général de taxe, car la taxe serait alors imposée au niveau de gros sur les véhicules automobiles finis.

Questions douanières

Tarif général préférentiel: le Canada accorde un régime de préférence tarifaire à des pays moins développés, c'est-à-dire le plus bas des deux tarifs suivants, soit les deux tiers du tarif de la nation la plus favorisée ou le tarif préférentiel britannique. Puisque le tarif préférentiel britannique pour les produits de l'automobile est nul, tous les pays admissibles peuvent exporter leurs automobiles, camions et pièces au Canada en franchise de douane. Mercedes-Benz importe des camions en franchise du Brésil, les Coréens importeront leur modèle sous-compact Pony en franchise de douane, et un certain nombre de pièces provenant d'autres pays arrivent actuellement au Canada en franchise de douane. Les industries de véhicules automobiles de certains de ces pays sont prospères et tout aussi modernes que l'industrie au Canada. Par ailleurs, beaucoup de ces pays imposent des restrictions sévères sur le commerce de véhicules et de pièces d'automobile, qui empêchent effectivement le Canada de leur livrer des exportations. Les pays en voie de développement aident généralement leurs industries de véhicules et de pièces d'automobile au moyen d'importants prêts financés par le gouvernement, d'octrois, de subventions et autres types d'aide.

Au cours des dernières négociations du GATT, le Canada a éliminé le tarif préférentiel britannique pour tous les pays, à l'exception de la Nouvelle-Zélande et de l'Australie. Nous acceptons le principe général d'un régime tarifaire préférentiel pour les pays en voie de développement, mais cette modification tarifaire a créé une échappatoire pour certains pays en voie de développement, qui ont d'importantes industries de l'automobile, leur ouvrant l'accès en franchise de douane au marché canadien des produits de l'automobile. **Nous recommandons donc:**

Que le tarif préférentiel accordé aux pays en voie de développement pour leurs produits de l'automobile soit limité aux deux tiers du tarif de la nation la plus favorisée pour les produits de l'automobile.

Références tarifaires: Des études sont actuellement en cours sur un certain nombre de procédures tarifaires techniquement complexes, notamment l'évaluation douanière, l'harmonisation et les règlements tarifaires pour la catégorie "fabriquée/non fabriquée". Chacune de ces révisions pourrait affecter l'industrie des véhicules automobiles et de pièces d'automobile au Canada. Vu que l'évolution rapide de cette industrie risque d'être affectée par ces modifications de règlements tarifaires, nous suggérons que l'on donne à l'industrie des délais suffisants pour s'adapter à ces changements, et que toute modification recommandée fasse l'objet d'audiences supplémentaires avant d'être acceptée par le gouvernement. Par ailleurs, et dans tous les cas, le gouvernement devrait adopter un procédé d'appel simple, uniforme et rapide permettant à l'industrie de signaler les effets adverses éventuels que peuvent avoir les règlements tarifaires dans une conjoncture en évolution rapide.

AIDE TRANSITOIRE À L'INDUSTRIE ET À LA MAIN-D'OEUVRE

L'Accord canado-américain sur les produits de l'automobile a entraîné une révolution structurelle de l'industrie de l'automobile au Canada; on a démantelé les tarifs, on a abandonné la protection du marché national, et toute une industrie est passée, presque du jour au lendemain, d'une fabrication en petite série d'une vaste gamme de produits à une fabrication en grande série d'une gamme de produits plus réduite. L'industrie est alors devenue nord-américaine, et les entreprises établies au Canada ont changé radicalement afin de rester concurrentielles. Le

gouvernement du Canada a introduit plusieurs programmes pour aider l'industrie de l'automobile à s'adapter aux nouvelles conditions de la concurrence créées par le Pacte. Pour les investissements en capital nouveaux ou supplémentaires ayant pour objet la fabrication de pièces d'équipement original, on avait offert l'élimination de l'impôt sur le revenu pendant deux années ainsi qu'une accélération de l'amortissement de l'équipement et de la réduction de la valeur comptable des immeubles. On avait offert des prêts à long terme, à un taux inférieur au taux préférentiel, pour les investissements plus risqués, et on avait payé des prestations d'assistance temporaire (PAT) aux travailleurs qui avaient perdu leur emploi pendant la période d'adaptation initiale de l'industrie à ces changements structurels. Les PAT ont aidé les travailleurs à trouver des nouveaux emplois, à l'intérieur ou à l'extérieur de l'industrie de l'automobile. Ces programmes ont tous pris fin en 1973, l'assitance aux fabricants d'automobiles passant ensuite par l'intermédiaire des programmes généraux pour l'industrie d'IC/MEER.

Le Programme d'adaptation de l'industrie et de la main-d'oeuvre (PAIM) a été introduit en 1981 pour pallier la mauvaise conjoncture économique générale et les difficultés extrêmes auxquelles faisaient face certaines communautés. Le PAIM est une contribution remboursable pour ajouts d'immobilisations. Le gouvernement offre aux compagnies admissibles des prêts n'exigeant pas de garanties, à taux d'intérêt nul, avec de très longs échéances de remboursement du principal. Initialement, le PAIM englobait les communautés où le taux de chômage était élevé. Des communautés du secteur de l'automobile, dont Windsor, Chatham, Brantford et Kitchener/Waterloo, ont participé au programme et, en 1982, l'ensemble du secteur des pièces d'automobile a été encadré dans le programme. Cependant, ce programe se termine le 31 mars 1984.

Par leurs effets sur les travailleurs, la restructuration et l'évolution technologique actuelles de l'industrie sont plus intenses qu'à n'importe quel moment dans l'histoire de cette industrie, y compris la période suivant l'adoption du Pacte de l'automobile. Le gouvernement du Canada a systématiquement prouvé son engagement envers l'industrie de l'automobile: aide novatrice lors de la transition au Pacte de l'automobile, programmes généraux des ministères et, récemment encore, projets d'aide ponctuels. Toutefois, selon ce Groupe d'étude, l'approche actuelle ne suffira peut-être pas pour permettre à l'industrie de l'automobile de traverser sans accroc la période difficile qui l'attend, et de profiter des possibilités qu'offre la nouvelle conjoncture concurrentielle. En outre, bien que certains éléments du PAIM sont à la fois importants et très utiles, ce programme ne suffit pas, à lui seul, pour aider les travailleurs à franchir le cap de cette transition.

À l'avis de ce Groupe d'étude, pour assurer une transition réussie de l'industrie, il est essentiel de continuer l'approche du PAIM et d'en élargir la portée. **Nous recommandons donc:**

Que les dispositions du PAIM soient étendues à l'ensemble du secteur de l'automobile pendant une période de cinq ans.

Que les prestations d'adaptation de la main-d'oeuvre applicables en vertu du volet communautaire du PAIM soient offertes au secteur de l'automobile dans le cadre du PAIM élargi, et qu'elles soient élargies pour inclure toute la gamme de prestations que prévoyait le programme des PAT au cours des années de transition du Pacte de l'automobile.

PERFECTIONNEMENT DES RESSOURCES HUMAINES

La politique-cadre et les mesures stratégiques que nous avons recommandées établissent un contexte de planification industrielle pour la prochaine décennie. Un élément qui n'a cependant pas encore reçu l'attention qu'il mérite est la planification des ressources humaines afin de répondre aux nouveaux besoins du secteur de l'automobile.

Les changements technologiques qui s'opèrent dans l'industrie, le niveau et la gamme de spécialisations qu'exigeront ces changements, ainsi que la disponibilité de personnel technique bien formé pour satisfaire aux exigences d'un système de production informatisé et beaucoup plus complexe n'ont encore fait l'objet que de trop peu d'études. De même, les aptitudes "col blanc" nécessaires dans l'industrie semblent évoluer à mesure que l'on adopte la conception assistée par ordinateur ainsi que le traitement et l'ordonnancement en direct, mais on ne sait pas encore exactement quelles seront les spécialités "col blanc" nécessaires à l'avenir. En outre, on manque de détails sur l'impact social de la technologie de pointe dans l'industrie, et concernant l'effet à long terme sur le nombre d'emplois.

Les efforts de l'industrie visant à faire participer tous les travailleurs à la résolution des problèmes en groupe exigeront une instruction de type nouveau tant pour les travailleurs dans la production que pour les gestionnaires. Question importante et non encore résolue: doit-on assurer cette formation exclusivement sur le tas, ou serait-il préférable de l'administrer sous forme de cours d'éducation générale?

Ces questions sur les ressources humaines dans l'industrie, et d'autres encore, exigent un examen immédiat et l'adoption de

politiques et de programmes novateurs. À notre avis, les gouvernements devraient commencer dès maintenant à s'occuper des questions de la formation des ressources humaines dans l'industrie de l'automobile. **Nous recommandons donc:**

Que le gouvernement, l'industrie et les organisations ouvrières entreprennent immédiatement des études approfondies sur l'effet qu'aura sur les ressources humaines l'évolution des conditions dans l'industrie de l'automobile, en vue de recommander des politiques et des programmes appropriés, susceptibles d'adoption et de maintien pendant au moins les cinq années prochaines.

CONSULTATION PERMANENTE

Ce Groupe d'étude a réuni les intérêts séparés mais interdépendants du patronat, des travailleurs et du gouvernement à la recherche de la voie stratégique que devrait emprunter l'industrie de l'automobile au Canada. Ce processus a mis aussi en évidence l'importance que revêtent une discussion et une consultation ouvertes. L'approche "groupe d'étude" ne représente cependant que l'un des éléments permettant de créer et de maintenir un cadre solide d'élaboration des priorités, des politiques et des stratégies pour l'industrie. Deux autres éléments méritent une attention particulière:

- Les mécanismes formels de consultation permanente
- Une structure gouvernementale efficace

Nécanismes formels de consultation permanente

En établissant ce Groupe d'étude sur l'industrie des véhicules et pièces automobiles au Canada, le ministre responsable de I et C/MEER a souligné le besoin d'une consultation industrielle. Suite à notre expérience dans le cadre de ce Groupe d'étude, nous félicitons le ministre de son initiative, et nous constatons que les efforts faits à ce jour sont de bon augure pour l'avenir de la coopération industrielle et l'élaboration des politiques. Néanmoins, l'approche "groupe d'étude" ne représente pas un véhicule adéquat pour la consultation permanente. Elle se prête bien à la résolution d'une question importante, en utilisant des ressources concentrées sur une période relativement courte. Par exemple, ce Groupe d'étude devait proposer des stratégies pour guider l'industrie de l'automobile à court et à long termes. Ceci fait, le moment est venu, à notre avis, de dissoudre le Groupe d'étude.

Nous sommes pourtant conscients de la nécessité permanente d'une discussion et d'une consultation entre le patronat, les organisations ouvrières et le gouvernement, concernant les politiques dans le domaine de l'automobile. Ce processus doit cependant être régi par le besoin réel de discussion plutôt que par les impératifs du processus lui-même. **Nous recommandons donc:**

Que le ministre responsable de I et C/MEER mette sur pied un Conseil de l'automobile en tant que tribune de discussion, consultation et conseil sur les politiques dans le domaine de l'automobile.

Que le ministre responsable de I et C/MEER fasse rapport chaque année sur l'état de l'industrie de l'automobile au Canada.

À notre avis, le Conseil de l'automobile doit fonctionner dans le cadre d'une charte et d'un ordre du jour bien définis, se réunir au moins une fois par an, et fournir au ministre des conseils sur toute une gamme de problèmes. Par exemple, le Conseil pourrait:

- Faire des commentaires sur le rapport annuel du ministre concernant l'état de l'industrie de l'automobile au Canada; ce rapport, qui mettrait à jour le rapport du Groupe d'étude, serait rédigé par I et C/MEER

- Examiner l'Accord canado-américain sur les produits de l'automobile ainsi que les dispositions élargies de l'APA, ainsi que la performance de l'industrie dans le cadre de ces dispositions

- Examiner les propositions de politiques et de programmes concernant l'automobile ainsi que l'évaluation de programmes précis

- Discuter de problèmes précis selon le besoin et au gré du Conseil

Le Conseil de l'automobile aurait pour membres des représentants des divers intérêts de l'industrie de l'automobile qui ont participé à ce Groupe d'étude. Pourront également figurer parmi les membres des représentants d'industries manufacturières connexes. Le gouvernement serait membre d'office.

Une structure gouvernementale efficace

Les propositions du Groupe d'étude soulignent l'importance d'une participation gouvernementale efficace et appropriée dans le

secteur de l'automobile. La politique-cadre commerciale que nous recommandons doit être transformée rapidement en un ensemble de principes opérationnels. D'autres propositions de ce rapport visent un programme intensifié pour encourager la revitalisation technologique de l'industrie de pièces. Des progrès seront également nécessaires en ce qui concerne les régimes fiscaux et tarifaires et la structure des programmes, pour garantir l'existence des stimulants nécessaires aux nouveaux investissements et à l'emploi.

En tant que membres d'organismes qui traitent régulièrement avec les membres du gouvernement chargés du domaine de l'automobile, beaucoup d'entre nous sont d'avis que la responsabilité d'un secteur économique aussi important devrait incomber à un niveau supérieur du gouvernement. Actuellement, le premier service entièrement voué aux questions de l'automobile se trouve au niveau en-dessous du cabinet du sous-ministre. En outre, les responsabilités à ce niveau sont dispersées parmi plusieurs unités, et il n'existe pas de poste ayant une responsabilité complète et unique pour le secteur de l'automobile. Au niveau du sous-ministre adjoint, l'industrie de l'automobile doit concurrencer plusieurs autres industries et programmes pour se mériter attention et priorité. À notre avis, cet agencement est incompatible avec la position de l'industrie de l'automobile, qui est le secteur manufacturier le plus important au Canada, correspondant à 21% des exportations totales de marchandises de ce pays.

Une réorganisation récente a dispersé encore davantage la responsabilité des questions concernant l'automobile, rendant ainsi plus difficile la réalisation d'une politique coordonnée et favorable. Un nouvel organisme coordonnateur, le département d'État au Développement économique, joue maintenant un rôle essentiel dans le processus d'élaboration des politiques. Simultanément, la responsabilité du commerce a été retirée à I et C/MEER et

confiée au ministère des Affaires extérieures, qui a fait l'objet d'une expansion. S'il y avait dans le passé des difficultés à réaliser une politique automobile coordonnée, le processus est encore plus complexe aujourd'hui. Le secteur de l'automobile reçoit aujourd'hui l'attention et la participation d'un certain nombre de hauts fonctionnaires de divers ministères. Néanmoins, les intérêts de l'industrie restent concentrés auprès de I et C/MEER; le Groupe d'étude craint que, avec la structure ministérielle actuelle du gouvernement, les besoins de l'industrie de l'automobile ne soient traités de façon inadéquate, situation que l'on pourrait éviter en créant une organisation solide concernant l'automobile, à un niveau supérieur à I et C/MEER.
Nous recommandons donc:

> **Que l'on établisse un Bureau des affaires automobiles au niveau du sous-ministre adjoint dans le cadre de I et C/MEER.**

Ce nouvel organisme assumerait alors toutes les responsabilités existantes en rapport avec le secteur de l'automobile. Il lui incomberait la rédaction du rapport annuel sur l'industrie de l'automobile et des rapports informatifs qu'il devrait présenter au Conseil de l'automobile. La création de ce Bureau des affaires automobiles ne devrait pas exiger un personnel supplémentaire à celui actuellement affecté au secteur de l'automobile dans le cadre du Ministère. En outre, comme l'a montré ce Groupe d'étude, les capacités analytiques et les aptitudes nécessaires existent également en abondance.

CONCLUSION

TRANSFORMATION DE L'INDUSTRIE ET AVENIR ÉCONOMIQUE DU CANADA

Dès le début de ce rapport, nous avons indiqué que l'industrie de l'automobile est au coeur même de la base industrielle du Canada, offrant des emplois, des débouchés pour les petites et grandes industries et sociétés, ainsi que la stimulation nécessaire pour les progrès technologiques, l'innovation industrielle et la création de richesses. Nos délibérations nous ont menés à la conclusion que le rôle du secteur de l'automobile dans l'économie du pays est voué à prendre encore plus d'importance, car aux excellents débouchés que ce secteur continuera de fournir aux entreprises traditionnelles viendront s'ajouter d'importants nouveaux marchés pour les industries stratégiques de l'avenir. C'est pourquoi le Canada a maintenu et doit continuer à maintenir un engagement majeur envers le secteur de l'automobile.

Toutefois, nous avons également précisé tout au long du rapport qu'engagement ne veut pas dire maintien d'une industrie de l'automobile qui soit non concurrentielle ou mal adaptée à l'évolution des conditions et de la technologie. Comme on l'a amplement démontré au cours de ces quelques dernières années et clairement précisé dans ce rapport, ce n'est pas là ce dont l'industrie a besoin, ni ce qu'elle espère obtenir.

L'industrie, telle que représentée par les membres de ce Groupe d'étude, demande plutôt une politique qui créerait un milieu favorable à l'épanouissement des initiatives et stratégies de l'industrie elle-même. C'est ce que vise la politique-cadre sur le commerce de l'automobile dont ce Groupe d'étude recommande

l'adoption par le gouvernement du Canada. À notre avis, la politique proposée permettra de relever les défis auxquels fait face aujourd'hui l'industrie, tout en étant suffisamment souple pour continuer à assurer des conditions concurrentielles plus justes au cours de la prochaine décennie. Alliée aux actions et programmes précis recommandés dans les chapitres précédents, la politique-cadre sur le commerce de l'automobile recommandée par nous créerait un environnement dynamique assurant le succès des stratégies de l'industrie et la rentabilité des investissements.

Grâce à des politiques favorables et aux mesures de soutien gouvernemental appropriées, l'industrie pourra aller de l'avant avec confiance et multiplier ses initiatives pour répondre à la concurrence internationale, menant enfin à "une capacité de fabrication automobile équilibrée et concurrentielle au Canada".

En outre, lorsque le gouvernement offre des politiques et des programmes favorables à l'industrie de l'automobile, les résultats sont d'envergure. Ces politiques et programmes ouvrent le chemin du développement industriel, du progrès technologique et de la créatior de richesses dont dépendra la prospérité économique future du Canada. Nous enjoignons donc le gouvernement d'accorder une priorité maximale à la considération et mise en oeuvre de nos recommandations au cours des mois à venir.

ANNEXES

ANNEXE 1

Mandat
GROUPE D'ÉTUDE SUR L'INDUSTRIE DES VÉHICULES ET PIÈCES AUTOMOBILES AU CANADA

Un Groupe d'étude privé a été mis sur pied pour examiner le développement, l'environnement concurrentiel et la position de l'industrie de la fabrication d'automobiles au Canada, et faire des recommandations qui aideront le ministre responsable de IC/MEER à déterminer les priorités, et à formuler les stratégies et politiques permettant d'appuyer les initiatives de l'industrie, pour maintenir une capacité de fabrication d'automobiles équilibrée et concurrentielle au Canada. Le Groupe d'étude doit faire rapport sur:

1. La situation actuelle et la structure de l'industrie canadienne des véhicules et pièces automobiles, et son rôle et importance au sein de l'économie du Canada.

2. L'évolution récente et future affectant l'industrie canadienne des véhicules et pièces automobiles, comme les changements technologiques des produits et des processus, et les tendances du commerce, de l'investissement, de la production et des marchés en Amérique du Nord et dans le monde.

3. Les contraintes et possibilités auxquelles fait face l'industrie au Canada et sa réaction à ces facteurs, à court et à plus long terme, afin de s'adapter à l'évolution des conditions concurrentielles et d'augmenter la productivité.

4. L'effet qu'auront sur les ressources humaines les orientations futures de l'industrie des véhicules et pièces automobiles au Canada, y compris les répercussions des gains de productivité et des changements technologiques.

5. Des recommandations au ministre sur toute une gamme d'options de politique dans les domaines suivants:
   a) Programmes gouvernementaux concernant l'industrie
   b) Politiques de main-d'oeuvre, y compris la formation spécialisée, l'adaptation des travailleurs et de la communauté, et l'assistance-revenu
   c) Relations commerciales
   d) Arrangements fiscaux
   e) Promotion des exportations
   f) Technologie et les entreprises en coparticipation
   g) Réglementation gouvernementale concernant l'industrie
   h) Rôles, responsabilités et coopération permanentes de l'industrie, des organismes ouvriers et du gouvernement.

Parmi les membres du Groupe d'étude figureront les représentants de Chrysler Canada, de la Ford Motor du Canada, de la General Motors du Canada, de la Société des fabricants de véhicules à moteur, de l'Association des fabricants de pièces d'automobile du Canada et du syndicat des Travailleurs unis de l'automobile.

COMMUNIQUÉ DE PRESSE DU
MINISTÈRE DE L'INDUSTRIE ET DU COMMERCE
ET DE L'EXPANSION ÉCONOMIQUE RÉGIONALE

Ottawa, le 30 décembre 1982 - Le ministre de l'Industrie et du Commerce et de l'Expansion économique régionale, M. Ed Lumley, a confirmé que le président de l'Association des fabricants de pièces d'automobile, M. Patrick Lavelle, et le directeur au Canada des Travailleurs unis de l'automobile (TUA), M. Robert White, coprésideront un groupe d'étude chargé d'examiner les options en matière de politiques et de stratégies pour le secteur de l'industrie des véhicules et pièces automobiles.

Le Groupe d'étude comprendra Messieurs Don Hackworth, président de la General Motors du Canada Ltée, Ken Harrigan, président de la Ford Motor du Canada Ltée, Moe Closs, président de Chrysler Canada Ltée, Jim Dykes, président de la Société des fabricants de véhicules à moteur, Sam Gindin, directeur de la recherche aux TUA, et Douglas Sedgwick, vice-président exécutif des compagnies Tridon. Le gouvernement fédéral sera représenté par Norm Fraser, directeur général de la Direction du transport routier, maritime, et ferroviaire, ministère de l'Industrie et du Commerce et de l'Expansion économique régionale.

Le Groupe d'étude sur l'industrie des véhicules et pièces automobiles sera chargé d'examiner le développement, l'environnement concurrentiel et la position de l'industrie manufacturière de l'automobile au Canada; il sera également chargé de présenter des recommandations qui aideront à déterminer les priorités et à formuler les stratégies et politiques favorisant, de la part de l'industrie, des initiatives qui contribueront au maintien d'une capacité concurrentielle de fabrication d'automobiles au Canada.

L'industrie de l'automobile est l'industrie manufacturière la plus importante au Canada et affecte indirectement des milliers d'emplois dans d'autres secteurs industriels. D'après M. Lumley, les conditions économiques et la concurrence étrangère ont éliminé des dizaines de milliers d'emplois et plus de 6 milliards $ de production de notre économie. Le gouvernement veut des solutions constructives afin que le Canada ait une industrie des véhicules et pièces automobiles à la fois viable et concurrentielle. "Je fais donc appel aux spécialistes de l'industrie pour qu'ils coordonnent leurs efforts et qu'ils recommandent les interventions nécessaires", dit M. Lumley.

"Je veux souligner qu'il ne s'agit pas ici d'un Groupe d'étude gouvernemental mais d'un Groupe d'étude industriel. Il réunit les fabricants de véhicules automobiles, l'industrie de pièces d'automobile et le syndicat des TUA en un effort collectif visant à déterminer les actions qui auront des résultats durables."

Le Groupe d'étude est chargé de faire rapport sur cinq sujets pricipaux:

1. La structure et la situation actuelles de l'industrie, mettant en évidence son rôle au sein de l'économie canadienne;

2. Comment les changements de produits, de processus, d'investissements et de tendances du marché vont affecter l'industrie;

3. Comment l'industrie peut s'adapter aux contraintes et possibilités auxquelles elle fait face;

4. L'impact qu'auront sur les ressources humaines les orientations futures; et

5. Le rôle que chaque groupe d'intérêt doit jouer pour assurer le dynamisme de l'industrie.

ANNEXE 2

REMARQUE SUR LES STATISTIQUES UTILISÉES DANS LE RAPPORT

Il existe un nombre considérable de données statistiques sur l'industrie de l'automobile au Canada, et en fait sur la plupart des industries de l'automobile dans le monde. Cependant, les conventions qui régissent la collecte et la catégorisation de ces statistiques diffèrent d'une juridiction à l'autre et même parfois à l'intérieur d'une même juridiction. Pourtant, lorsqu'on veut étudier des tendances générales ou les taux de changement à l'échelle de toute une compagnie, sur des périodes plus longues, on peut se faire une idée générale du phénomène en question malgré les éventuels problèmes de la cohérence des données. Selon ce Groupe d'étude, la plupart des données sur les tendances dans ce rapport sont adéquates à cette fin. Dans chaque cas, nous avons choisi les meilleures données statistiques à notre disposition, et nous croyons que dans presque tous les cas ces données reflètent fidèlement la réalité économique.

La seule grande exception à cette règle est le cas des statistiques sur l'industrie canadienne de pièces d'automobile. À cause de problèmes de classification, nous pensons que ces statistiques sous-estiment considérablement les niveaux réels des livraisons, de l'emploi, de la valeur ajoutée et de l'investissement dans l'industrie des pièces. Aux fins de ce rapport, nous avons considéré que les 365 établissements de la classification des activités économiques CAE 325 - Fabricants de pièces et accessoires d'automobile, et CAE 188 - Industrie des accessoires en tissu pour l'automobile, représentent l'ensemble de l'industrie des pièces d'automobile. Cependant, les méthodes qu'utilise Statistique Canada pour classifier les usines manufacturières éliminent de ces deux classifications presque 800 compagnies qui fabriquent, entre autres, des pièces d'automobile.

Le système de classification actuel présente deux problèmes. Premièrement, de nombreuses usines qui livrent une partie et même toute leur production à l'industrie de l'automobile sont dénombrées dans d'autres catégories industrielles. Ainsi, la fonderie de Ford à Windsor et la fonderie Holmes de Sarnia appartenant exclusivement à AMC sont classifiées sous CAE 294 - Fonderies de fer. L'usine de Chrysler Canada à Etobicoke, qui fabrique des pièces moulées en aluminium, et l'usine d'aluminium Ford d'Essex ainsi que CAE Montupet, une entreprise indépendante de moulage sous pression de pièces d'aluminium pour l'automobile, sont toutes classifiées sous CAE 296 - Laminage, moulage et extrusion de l'aluminium. L'usine de verre de Ford à Niagara Falls et Duplate Glass sont toutes deux considérées comme des fabricants de verre sous CAE 3562, plutôt que des fabricants de pièces d'automobile. Philco Ford à Don Mills est classifiée comme fabricant électronique sous CAE 334, tandis que les fabricants de batteries d'automobile sont eux aussi classifiés sous un code CAE différent. En 1981, rien que chez les Quatre Grands fabricants de véhicules, "l'emploi-pièces" qui n'était pas inclus par Statistique Canada au poste "emploi-pièces" correspondait à 2 918 travailleurs[1].

Un deuxième problème du système de classification est que l'on compte comme usines de pièces uniquement les usines dont au moins 50 % de la production correspondent à des pièces d'automobile. Des centaines de compagnies qui fabriquent des produits de l'automobile sont dénombrées parmi celles qui n'ont aucune production automobile. Dans certains cas, ces compagnies figurent parmi les plus gros fabricants de pièces au Canada.

La Direction des transports en surface du ministère de l'Industrie et du Commerce/de l'Expansion économique régionale a constaté que 15 des 21 plus gros exportateurs canadiens de

---

1. **Tableau élaboré spécialement par Statistique Canada pour le Groupe d'étude.**

pièces pour l'après-vente ne sont pas inclus dans CAE 325 ou 188. Sur les dix-huit plus gros exportateurs de pièces vers l'Europe, 13 ne figurent pas dans CAE 325 ou 188, tandis que le tiers des 30 plus gros exportateurs de pièces vers les États-Unis ne sont pas inclus.

IC/MEER estime que ces deux problèmes de classification entraînent une sous-estimation de 1,9 milliard $ de la production canadienne de pièces en 1981, un montant équivalant à 40 % du niveau de production effectivement signalé sous CAE 325 et 188. De même, il semblerait que l'emploi et l'investissement dans l'industrie des pièces d'automobile est sous-compté dans la même proportion.

L'AFPA a effectué une analyse indépendente des fabricants de pièces non inclus dans CAE 325 et 188; elle estime que 30 000 à 50 000 employés dans la fabrication de pièces d'automobile au Canada ne sont pas comptés dans ces deux catégories (voir l'annexe 4).

Puisqu'il est difficile d'évaluer exactement le degré de sous-comptage dans l'industrie des pièces, et puisqu'il importe d'avoir des données statistiquement cohérentes dans le temps, le Groupe d'étude a décidé d'utiliser, tout au long de ce rapport, les statistiques officielles de l'industrie des pièces. À notre avis, les tendances qu'illustrent ces données sont correctes. Nous signalons cependant que dans tous les cas où l'on utilise les statistiques officielles pour préciser la taille ou l'importance du secteur des pièces, surtout relativement à d'autres industries, ces statistiques représentent un sous-comptage considérable.

Les statistiques sur l'industrie américaine des pièces partagent bon nombre des problèmes des données sur l'industrie des pièces au Canada. Nous n'avons pas essayé d'évaluer le degré de sous-comptage dans l'industrie des pièces américaine, et nous avons utilisé les statistiques officielles tout comme pour les

données canadiennes. Nous soulignons que toute comparaison de la taille relative des industries des pièces canadienne et américaine est compliquée par ce problème statistique.

L'autre question statistique importante a trait à l'utilisation des statistiques sur le commerce d'automobiles. Les données d'ensemble sur le commerce automobile canado-américain fournies par Statistique Canada ont été conciliées avec des données sur le commerce provenant de sources officielles américaines. Par contre, les données canadiennes sur le commerce recueillies à partir de documents du Pacte de l'automobile n'ont pas été conciliées avec des sources américaines. Les données sur le commerce provenant de Statistique Canada, utilisées dans le texte et dans les annexes, ne correspondent donc pas exactement aux données sur le commerce du Pacte fournies par IC/MEER. Nous avons indiqué tout au long du texte la source que nous utilisons à chaque occasion.

Nous signalons également que ni les données sur le commerce d'automobile provenant de Statistique Canada ni celles provenant du Pacte de l'automobile n'incluent le commerce canado-américain de matériaux utilisés dans l'automobile tels l'acier ou les matières plastiques. Bien que ces données figurent dans les statistiques sur le commerce non automobile, il est impossible de les évaluer séparément. Toutes les données statistiques sur le commerce de l'automobile dans ce rapport incluent donc uniquement les pièces et véhicules finis.

ANNEXE 3

PRINCIPALES USINES D'ASSEMBLAGE DE VÉHICULES AUTOMOBILES AU CANADA

ENDROIT	NOM DE LA COMPAGNIE/USINE	PRODUITS
Colombie-Britannique		
Burnaby	Canadian Kenworth Company (une division de Paccar du Canada Ltée)	camions
Burnaby	Freightliner of Canada Ltd.	camions
Kelowna	Western Star Trucks Inc.	camions
Vancouver Nord	Pacific Truck and Trailer Ltd.	camions
Manitoba		
Winnipeg	Flyer Industries Ltd.	autobus
	Motor Coach Industries	autobus
Nouvelle-Écosse		
Halifax	Volvo Canada Ltée	voitures
Ontario		
Brampton	American Motors (Canada) Ltée	voitures
Chatham	International Harvester Canada	camions
Oakville	Ford Motor du Canada Ltée	voitures
	Usine de camions Ford Ontario	camions
Oakville	Mack Canada Inc.	camions

ENDROIT	NOM DE LA COMPAGNIE/USINE	PRODUITS
Oshawa	General Motors du Canada Ltée: Usine de montage de voitures	voitures
	Usine de montage de camions GM	camions
Mississauga	Ontario Bus Industries Ltd.	autobus
Scarborough	Usine de fourgonnettes GM	fourgonnettes
St. Thomas	Ford Motor du Canada Ltée	voitures
Windsor	Chrysler Canada Ltée: Usine de montage de voitures	fourgonnettes et familiales
	Usine de Pillette Road	fourgonnettes et familiales
Québec		
St-Eustache	Usine d'autobus - Division diesel GM	autobus
Ste-Thérèse	Canadian Kenworth Company (une division de Paccar du Canada Ltée)	camions
Ste-Thérèse	General Motors du Canada Ltée	voitures
Ste-Claire	Prévost Car, Inc.	autobus

Source: **Compilé à partir d'informations fournies par les compagnies, par la Société des fabricants de véhicules à moteur et par Statistique Canada.**

ANNEXE 4

APERÇU DE L'INDUSTRIE DE PIÈCES DE L'AUTOMOBILE AU CANADA

Cet aperçu de l'industrie des pièces et accessoires d'automobile comprend des données d'établissements dont l'activité principale est la fabrication de pièces de véhicules automobiles (à l'exception des carrosseries de camions et d'autobus) et d'accessoires utilisés dans les véhicules automobiles, y compris les moteurs, les freins, les embrayages, les essieux, les engrenages, les roues, les châssis, les radiateurs, les ressorts, les systèmes de chauffage , les miroirs, le rembourrage d'automobile, les coussins et dossiers de siège et les ceintures de sécurité. La fabrication de pneus et chambres à air est exclue.

NOMBRE D'ÉTABLISSEMENTS ET EMPLOI

Les estimations concernant la taille du secteur de pièces d'automobile et l'emploi connexe sont affectées par le sous-comptage et les autres difficultés statistiques mentionnés à l'annexe 2. En 1982, il y avait 365 établissements classifiés comme fabricants de pièces d'automobile sous les codes d'activité industrielle de Statistique Canada CAE 325 - Fabricants de pièces et accessoires d'automobile et CAE 188 - Accessoires en tissu pour l'automobile. Presque 800 autres compagnies vendent à l'industrie de l'automobile mais ne sont pas classifiées parmi les fabricants de pièces parce qu'une partie seulement de leur production est destinée spécifiquement à l'automobile. Ainsi, il y a en tout presque 1 200 fabricants de pièces d'automobile. La plupart se trouvent en Ontario, mais il y a également un nombre considérable d'usines au Québec et dans les provinces de l'Ouest.

Les statistiques officielles de 1981 précisent 56 000 travailleurs dans l'industrie de pièces; vu la difficulté qu'il y a à définir le secteur des pièces d'automobile à des fins statistiques, ces chiffres officiels risquent de sous-estimer de 30 000 à 50 000 emplois le nombre d'emplois directs dans la fabrication de pièces d'automobile[1] (voir l'annexe 2).

VALEUR DE LA PRODUCTION ET DE LA CONSOMMATION

La valeur des livraisons effectuées par l'industrie canadienne des pièces d'automobile (CAE 325 et 188) a augmenté de 10,7 % en 1982, pour atteindre le niveau de 5,4 milliards $. Traditionnellement, le Canada produit quelque 7% du total nord-américain de pièces d'automobile, bien qu'en 1980 cette proportion soit tombée à son niveau le plus bas: 6,5%.

Production de pièces et accessoires pour véhicules automobiles - Canada vs États-Unis (millions $)

Année	Canada	É.-U. ($ can)	Canada en % du total nord-américain
1972	2 106,0	27 765,3	7,1
1973	2 533,8	32 919,8	7,1
1974	2 510,0	32 231,8	7,2
1975	2 552,9	34 035,4	7,0
1976	3 417,8	43 271,2	7,3
1977	4 138,8	57 017,0	6,8
1978	5 119,7	68 345,5	7,0
1979	4 897,4	69 833,6	6,6
1980	4 034,2	58 119,3	6,5
1981	4 879,3	66 527,6	6,8
1982 (est.)	5 400,0	S/O	-

Source: Statistique Canada; U.S. Department of Commerce; et AFPA.

---

1. **Recherches effectuées par l'Association des fabricants de pièces d'automobile du Canada (AFPA).**

La production de pièces d'automobile se subdivise en pièces qui sont vendues aux fabricants de véhicules (pièces d'équipement original) et en pièces vendues au marché de rechange (pièces pour l'après-vente). La production totale de pièces d'équipement original s'est chiffrée à 3 884 millions $ en 1981, ce qui correspondait à 69% de toute la production de pièces. En 1981, la production pour l'après-vente correspondait à 31% des livraisons; en dollars non ajustés pour tenir compte de l'inflation, elle s'était accrue de plus de 20% par rapport au niveau de 1980.

Production canadienne de pièces d'équipement original et pour l'après-vente
(millions $)

Année	Production de pièces d'équipement original	En % du total	Production pour l'après-vente	En % du total	Production totale de pièces au Canada
1979	3 612,4	73,8 %	1 285,0	26,2 %	4 897,4
1980	2 788,6	69,1 %	1 245,6	30,9 %	4 034,2
1981	3 380,2	69,3 %	1 499,1	30,7 %	4 879,3

Source: Statistique Canada et AFPA.

En 1981, il y a eu au Canada une consommation de pièces d'automobile d'une valeur dépassant 11 milliards $, attribuable surtout à la production de véhicules par les fabricants de véhicules. Les fabricants de véhicules au Canada ont utilisé des pièces neuves d'une valeur de plus de 9,8 milliards $, dont la plupart étaient importées des États-Unis. En 1981, cette consommation de pièces d'équipement original au Canada représentait 11,8% de la consommation nord-américaine. Par contre, la production de tous les types de pièces, y compris les pièces pour l'après-vente, au Canada, n'était que de 6,8% de la production nord-américaine, entraînant ainsi un déficit important entre la production et la consommation, ce qui se reflétait en un déficit du commerce de pièces d'automobile de plus de 5 milliards $ en 1981.

Consommation de pièces d'automobile par les fabricants de véhicules
(millions $ can.)

Année	Canada	À l'intérieur des États-Unis	Canada en % du total
1972	3 239,2	32 483,2	9,1
1973	3 843,1	38 460,1	9,1
1974	4 314,1	34 338,1	11,2
1975	4 967,6	37 010,7	11,8
1976	6 090,8	48 796,2	11,1
1977	7 096,8	64 334,4	9,9
1978	8 378,8	76 966,0	9,8
1979	8 975,2	79 076,1	10,2
1980	8 752,3	64 364,5	12,0
1981	9 823,4	73 347,4	11,8

Source: Statistique Canada, U.S. Department of Commerce et AFPA.

POINTS FORTS DE LA PRODUCTION DE PIÈCES D'ÉQUIPEMENT ORIGINAL

On peut déterminer les points forts du Canada dans la production de pièces d'équipement original en analysant les statistiques sur les importations américaines. Les secteurs où le Canada est l'importateur dominant vers les États-Unis indiquent l'existence d'une capacité de production considérable au Canada. Le Canada s'est valu 77,5% du marché d'importation américain pour l'ameublement intérieur des automobiles, 73,8% pour les blocs optiques, 69,9% pour les radiateurs et 69,3% pour les roues (voir le tableau 6.1 dans le texte).

Toutefois, la part du marché américain détenue par beaucoup de ces pièces canadiennes a subi une détérioration. Ceci est dû à

la concurrence acharnée de nombreux pays qui se disputent une part de la production de pièces d'automobile. Le Japon a acquis une part considérable du marché dans de nombreux secteurs énumérés au tableau 6.1, mais des pays tels le Mexique, le Brésil, l'Espagne, Taiwan, la Corée et d'autres ont également commencé à livrer des pièces au principal marché d'exportation du Canada: les États-Unis. En fait, quelques 81 pays du monde ont pu vendre des pièces d'automobile aux États-Unis en 1982, le total des livraisons se chiffrant à environ 6,6 milliards $.

Dans plusieurs groupes de produits, la part canadienne du marché d'importation américain s'est cependant accrue; il s'agit des batteries, amortisseurs, blocs optiques, roues, silencieux et tuyaux d'échappement. À l'exception des roues, la plupart des gains dans ces catégories était due à l'augmentation des débouchés d'après-vente.

POINTS FORTS DE LA PRODUCTION DE PIÈCES POUR L'APRÈS-VENTE

Les points forts de la production de pièces pour l'après-vente sont fonction directe de la quantité du commerce dans divers sous-secteurs de l'industrie. Dans l'après-vente, le Canada a une balance commerciale positive pour les freins, les systèmes d'échappement, les batteries, les produits de verre et les roues. Dans chacun de ces domaines, il y a plusieurs compagnies fortes. Le Canada a un déficit commercial pour ce qui est des pièces du système propulsif, des systèmes de direction et de suspension et des pièces électriques. Quelques compagnies sont actives au Canada dans chacun de ces sous-secteurs, mais les importations dominent généralement le marché, ce qui indique certaines faiblesses de la capacité productive au Canada.

Commerce de pièces pour l'après-vente, 1981

(millions $)

	Importations	Exportations	Balance
Pièces de châssis	43	9	-34
Moteurs	28	10	-18
Pièces de moteur	128	64	-64
Systèmes propulsifs	96	1	-95
Direction et suspension	46	--	-46
Pièces électriques	49	11	-38
Amortisseurs	11	7	- 4
Freins	46	82	36
Systèmes d'échappement	26	32	6
Batteries	--	20	20
Produits de verre	--	11	11
Jantes de roues	--	7	7
Ressorts	5	6	1

Source: AFPA et IC/MEER.

STRUCTURE DE L'INDUSTRIE

Au Canada, il y a trois sources principales de pièces d'automobile: production interne par les compagnies de véhicules; pièces fabriquées par les multinationales de propriété étrangère; et pièces fabriquées par un grand nombre d'entreprises de propriété canadienne. À la fin de cette annexe on trouvera une liste des principales usines et de leurs produits.

Le Groupe d'étude a pu obtenir de Statistique Canada et à partir d'un sondage de l'AFPA sur les fabricants de pièces indépendants la première ventilation précise de la production et de l'emploi au sein des trois groupes de fabricants de pièces. En 1981, année la plus récente pour laquelle on dispose de données,

la production interne correspondait à 41,3% des livraisons de pièces, soit des livraisons de 2 milliards $. Les indépendants ont livré les 2,9 milliards $ restants, soit 58,7% de la production. Les 12 compagnies de propriété étrangère les plus importantes fabriquant des pièces ont fait des livraisons de 1 milliard $, soit environ 20,5% de la production totale. Les compagnies restantes ont produit 39,2% des pièces fabriquées au Canada. Cependant, les compagnies de propriété étrangère au sein de ce groupe sont généralement plus importantes que les entreprises de propriété canadienne et ont produit les deux tiers de ce total, soit 1,3 milliard $. Les compagnies de propriété canadienne à part entière n'ont assuré que 11% de la production totale, soit des livraisons de 537 millions $.

Ces chiffres correspondent étroitement à un tableau spécial préparé par Statistique Canada en 1978; d'après ce tableau, 89,6% de la valeur des livraisons de l'industrie des pièces et accessoires d'automobile étaient fabriqués par des compagnies de propriété étrangère.

Structure de l'industrie de pièces d'automobile au Canada, 1981
(millions $)

	Proportion	Valeur des livraisons
Production interne	41,3 %	2 016
12 plus grands indépendants de propriété étrangère	20,5 %	999
Fabricants restants -		
Autres de propriété étrangère	27,2 %	1 327
De propriété canadienne	11,0 %	537
Total	100 %	4 879 $

Source: Tableaux préparés spécialement par Statistique Canada et l'AFPA pour le Groupe d'étude.

La part de la production interne en 1981 (41,3%) était identique à la part réalisée en 1972. Toutefois, la production interne avait augmenté jusqu'en 1978, où elle avait atteint une crête de 50,7%, avant de retomber au niveau de 1972.

Les compagnies de véhicules ont tendance à faire appel à une capitalisation plus intensive que les fabricants de pièces indépendants, ce qui explique leur part plus réduite de l'emploi total dans le domaine des pièces. En 1981, la production interne de pièces correspondait à 34,5% de l'emploi dans le domaine des pièces, une augmentation par rapport à 1972, où 31,4% des travailleurs de l'industrie des pièces étaient employés dans des usines internes.

Part interne des livraisons, de l'emploi et de la valeur ajoutée dans l'industrie de pièces d'automobile

Année	Pourcentage des livraisons	Pourcentage de l'emploi	Pourcentage de la valeur ajoutée
1972	41,3	31,4	37,0
1973	42,1	31,0	38,3
1974	42,2	30,6	40,6
1975	45,5	31,8	42,2
1976	48,0	33,4	44,5
1977	48,6	34,1	45,3
1978	50,7	35,7	46,5
1979	43,5	32,9	41,6
1980	41,2	32,2	38,5
1981	41,3	34,5	38,4

Source: Tableaux préparés spécialement par Statistique Canada pour le Groupe d'étude.

Les grandes compagnies dominent les livraisons de pièces et accessoires d'automobile. En 1981, année la plus récente pour laquelle on dispose de sondages de Statistique Canada, 21 établissements employant 500 travailleurs ou plus ont réalisé 58,5% de toutes les livraisons de pièces. Il y avait au Canada 251 établissements de pièces ayant moins de 100 employés, et ils ont réalisé seulement 13,8% des livraisons en 1981. Les établissements restants, de taille moyenne, ont assuré 27,6% de la production.

Industrie des pièces d'automobile selon la taille des compagnies, 1981

Nombre d'employés	Nombre d'établissements	Pourcentage du nombre total d'établissements	Valeur des livraisons (millions $)	Pourcentage des livraisons totales
moins de 100	251	73,0	603,2	13,8
100-500	73	21,2	1 204,1	27,6
500 ou plus	20	5,8	2 551,1	58,5
Total	344	100,0	4 034,2 $	100,0*

*** La somme ne donne pas exactement 100,0 parce que les chiffres ont été arrondis.**
Source: Statistique Canada.

DÉPENSES D'INVESTISSEMENT

Au cours des cinq dernières années, l'industrie des pièces d'automobile a augmenté ses dépenses d'investissement dans de nouvelles usines et un équipement neuf de 433,6 millions $ par an en moyenne, c.-à-d. quatre fois la moyenne des cinq années antérieures. On estime qu'en 1983 les dépenses d'investissement augmenteront légèrement par rapport aux 190 millions $ constatés en 1982.

Nouvelles dépenses d'investissement dans les usines de pièces d'automobile*
(millions $ can.)

Année	Canada	États-Unis	Canada en % du total
1972	55,9	1 293,8	4,1
1973	78,7	1 419,9	5,3
1974	119,9	1 723,1	6,5
1975	81,2	1 473,4	5,2
1976	62,5	1 274,0	4,7
1977	109,6	2 599,4	4,0
1978	203,9	3 680,6	5,2
1979	330,9	4 108,0	7,5
1980	780,9	4 723,1	14,2
1981	666,5	5 490,1	10,8
1982	189,8	S/O	--
1983**	200,0	S/O	--

*** Ne comprend pas les dépenses d'investissement pour les réparations.**

**** Estimation préliminaire basée sur les intentions.**

Source: Statistique Canada, U.S. Department of Commerce et AFPA.

À l'exception de 1980 et 1981, où l'on a vu la construction de deux grandes usines internes, le gros des dépenses d'investissement par l'industrie des pièces a été effectué par les fabricants de pièces indépendants, beaucoup d'entre eux de propriété canadienne. (En 1979, Ford a investi dans une nouvelle usine de moteurs et la General Motors a entrepris l'expansion et la modernisation d'une usine de transmissions.) Au cours de ces années, la part d'investissement effectué par les indépendants a commencé à se détériorer à cause de la conjoncture économique difficile à laquelle faisait face l'industrie (voir le tableau 6.2 au chapitre 6).

Il importe d'avoir une description générale de l'industrie de pièces au Canada, mais celle-ci ne suffit pas pour se faire une idée de la grande diversité de compagnies et de produits dans cette industrie. Nous avons donc annexé ici la liste de quelques-unes des principales usines de pièces d'automobile au Canada, l'endroit où elles se trouvent, et leur principale gamme de produits, afin que l'on puisse mieux saisir la portée et le caractère de l'industrie.

LISTE PARTIELLE DES PRINCIPALES USINES DE PIÈCES D'AUTOMOBILE AU CANADA

NOM DE LA COMPAGNIE/USINE	LIEU	PRODUITS
Usines internes		
American Motors (Canada) Inc.	Sarnia	blocs et moulages
	Stratford	sellerie
Chrysler Canada Ltée		
Usine de garniture	Ajax	panneaux de porte; coussins et dossiers de siège
Usine de moulage d'aluminium	Etobicoke	pistons, carters de pompes à eau, boîtes de transfert des transmissions
Usine de ressorts*	Windsor	ressorts de siège
Ford Motor du Canada Ltée		
Usine de verre de Niagara	Niagara Falls	verre automobile
Usine d'Essex	Windsor	moteurs V6
Usine de moteurs Ensite #1	Windsor	moteurs V8
Usine de moteurs Ensite #2	Windsor	machinerie du moteur et pièces embouties
Usine de moulage	Windsor	moulages de fer
Usine d'aluminium d'Essex	Windsor	moulages d'aluminium
Philco Ford	Don Mills	pièces radio et électroniques

*** Sa fermeture est prévue pour la fin de l'année de fabrication 1983.**

NOM DE LA COMPAGNIE/USINE	LIEU	PRODUITS
General Motors du Canada Ltée		
Usine de fabrication	Oshawa	pièces embouties, batteries, radiateurs, ensembles d'instruments, matières plastiques, jantes
Fonderie	St. Catharines	moulages métalliques
Usine d'essieux	St. Catharines	essieux, freins à disque, bougies, suspensions avant, pièces de transmission
Usine de moteurs	St. Catharines	moteurs V6 et V8
Usine de garnitures	Windsor	ensembles de garnitures, couvertures de porte
Usine de transmissions	Windsor	transmissions automatiques pour traction avant
Fabricants indépendants, de propriété étrangère	(principales usines)	
Budd Canada Inc.	Kitchener	bâtis, etc.
Canadian Fram Ltd.	Chatham	nettoyeurs d'air, ventilateurs, etc.
Groupe Continental du Canada	Amherstburg, Anjou, Brampton	pièces embouties, ressorts, etc.
Gabriel du Canada	Toronto et ailleurs	amortisseurs, suspensions, échappements
Hayes-Dana Inc.	St. Catharines et ailleurs	arbres de transmission, bâtis, essieux, etc.
Kelsey-Hayes Canada	Windsor, St. Catharines	roues, pièces de freins, etc.
Motor Wheel Corporation of Canada	Chatham	roues, etc.

NOM DE LA COMPAGNIE/USINE	LIEU	PRODUITS
Rockwell International du Canada	Tilbury, Bracebridge, Chatham, Gananoque et Mississauga	ressorts, essieux, pièces embouties, pièces en plastique, etc.
TRW Canada, Div. de produits Thompson	St. Catharines et ailleurs	suspension, soupapes, etc.
Walker Canada	Cambridge	échappements
Compagnies de propriété canadienne (usines principales)		
A.G. Simpson Cie Ltée	Toronto, Windsor et ailleurs	pièces embouties
Distex-SNA Inc.	Anjou	plaquettes de freins, etc.
Dominion Auto Accessories	Toronto et ailleurs	éclairage protecteur et miroirs
Fabricated Steel Products	Windsor	pièces embouties
Fleck Manufacturing Inc.	Tillsonburg et Huron Park	harnais de câble, etc.
Magna International	Downsview et ailleurs	pièces en plastique, pièces de freins, pièces embouties, etc
National Auto Radiator Manufacturing	Windsor	pièces embouties
R.J. Stampings	Montréal	pièces embouties
Stelco Inc. (fab. de pièces seulement)	Hamilton	attaches
Tamco Ltée	Windsor	leviers des vitesses, changeurs de vitesse
Tridon Ltée	Burlington et Oakville	colliers de serrage, clignotants électroniques, mécanismes et raclettes d'essuie-glace
Produits cellulaires Waterville	Waterville et ailleurs	produits de caoutchouc

ANNEXE 5

CHIFFRES SUR LA PRODUCTION ET LE COMMERCE DE L'AUTOMOBILE AU CANADA

Les tableaux qui figurent dans cette annexe ont été préparés et/ou mis à jour par le ministère de l'Industrie et du Commerce/de l'Expansion économique régionale et par le personnel du Groupe d'étude, à partir des sources indiquées au bas de chaque tableau. Ces tableaux donnent les renseignements suivants:

Tableau A-1	Emploi global dans l'industrie automobile du Canada et des États-Unis
Tableau A-2	Travailleurs de production dans l'industrie automobile du Canada et des États-Unis
Tableau A-3	Valeur des livraisons de l'industrie automobile du Canada et des États-Unis*
Tableau A-4	Dépenses d'investissement dans l'industrie automobile du Canada et des États-Unis*
Tableau A-5	Valeur ajoutée dans l'industrie automobile du Canada et des États-Unis*
Tableau A-6	Valeur ajoutée au Canada par la production d'automobiles, par rapport à la valeur totale de la production de véhicules automobiles Canada/États-Unis des Quatre Grands
Tableau A-7	Total de la valeur ajoutée au Canada, selon les catégories de production, par les Quatre Grands

Tableau A-8 Valeur réelle ajoutée au Canada, en pourcentage du coût des ventes, comparativement aux engagements de VAC de tous les fabricants membres du Pacte de l'automobile

Tableau A-9 Ventilation de l'approvisionnement international en pièces d'équipement original des cinq grands fabricants de véhicules

Tableau A-10 Commerce Canada/États-Unis de produits de l'automobile (indiqué par Statistique Canada*)

Tableau A-11 Commerce Canada/États-Unis de produits de l'automobile à l'intérieur et à l'extérieur du Pacte de l'automobile

Tableau A-12 Commerce Canada/outre-mer de produits de l'automobile* (indiqué par Statistique Canada)

Tableau A-13 Commerce Canada/outre-mer des produits de l'automobile à l'intérieur et à l'extérieur du Pacte de l'automobile

Tableau A-14 Rapport entre le déséquilibre commercial du Pacte canado-américain sur les produits de l'automobile, d'une part, et la valeur ajoutée au Canada par la production d'automobiles, en pourcentage du coût des ventes canadiennes, d'autre part

Tableau A-1

Emploi global dans l'industrie automobile du Canada et des États-Unis*
(1972-1981 et estimation 1982*)**
(milliers de travailleurs)

	1972	1973	1974	1975	1976	1977	1978	1979	1980	1981
CANADA										
323 Fabricants de véhicules automobiles	44,0	46,8	49,4	45,3	49,1	52,5	51,1	51,9	44,9	44,3
3241 Fabricants de carrosseries de camion	4,9	5,5	5,7	5,4	5,2	4,7	4,9	5,9	5,8	5,7
3243 Fabricants de remorques commerciales	2,9	3,1	3,6	2,9	2,8	3,3	3,8	4,5	4,3	3,5
Sous-total	51,8	55,4	58,7	53,6	57,1	60,5	59,8	62,3	55,0	53,5
325 Fabricants de pièces et accessoires d'automobile	46,2	52,8	49,6	42,6	47,3	49,8	56,6	55,0	46,3	49,3
188 Accessoires en tissu pour l'automobile	5,2	5,8	5,8	4,8	5,6	6,5	6,9	6,2	5,7	6,4
Sous-total	51,4	58,6	55,4	47,4	52,9	56,3	63,5	61,2	52,0	55,7
Total	103,2	114,0	114,1	101,0	110,0	116,8	123,3	123,5	107,0	109,2
ÉTATS-UNIS										
3711 Carrosseries de véhicules automobiles et de voitures particulières	339,2	368,8	320,2	282,5	324,3	342,6	359,1	348,4	274,2	271,9
3713 Carrosseries de camion et d'autobus*	42,6	45,6	36,9	35,9	41,4	51,2	36,4	35,5	33,5	29,6
3715 Remorques de camion	24,7	29,9	30,4	18,6	21,4	27,9	32,0	35,7	27,7	25,6
Sous-total	406,5	444,3	387,5	337,0	387,1	421,7	427,5	419,6	335,4	327,1
3714 Pièces et accessoires d'automobiles	400,9	444,1	410,1	362,0	410,0	451,3	475,8	459,0	369,1	359,4
3465 Pièces d'automobile emboutie	123,3	135,4	121,7	107,4	123,1	131,9	136,7	125,3	105,7	95,1
3592 Carburateurs, pistons, segments	26,7	32,5	31,9	29,6	31,1	31,5	33,3	36,2	32,5	32,9
3647 Matériel d'éclairage pour véhicules	13,6	14,5	14,7	12,8	14,4	14,6	15,8	15,8	12,9	13,3
3694 Équipement électrique du moteur	57,9	63,7	61,5	53,0	57,7	63,0	70,1	64,4	54,5	53,5
2396 Garnitures intérieures d'automobile	27,6	28,4	25,2	24,4	28,2	30,7	30,7	30,0	25,7	27,7
Sous-total	650,0	718,6	665,1	589,2	664,5	723,0	762,4	730,7	600,4	581,9
Total	1056,5	1162,9	1052,6	926,2	1051,6	1144,7	1189,9	1150,3	935,8	909,0
TOTAL CANADA - ÉTATS-UNIS	1159,7	1276,9	1166,7	1027,2	1161,6	1261,5	1313,2	1273,8	1042,8	1018,2
CANADA en % du total	8,90	8,93	9,78	9,83	9,47	9,26	9,39	9,70	10,26	10,72

* L'annexe 2 précise quelques problèmes concernant ces statistiques officielles.
** Révisé en 1977. Exclut les autocaravanes.
*** Emploi dans le secteur de l'automobile au Canada pour 1982, évalué à partir de données préliminaires de Statistique Canada: 52 000 travailleurs dans l'assemblage et 50 900 dans l'industrie des pièces d'automobile.
Source: Statistique Canada et U.S. Department of Commerce.

Tableau A-2

Travailleurs de production dans l'industrie automobile du Canada et des États-Unis*
(1972-1981)
(milliers de travailleurs)

	1972	1973	1974	1975	1976	1977	1978	1979	1980	1981
CANADA										
323 Fabricants de véhicules automobiles	30,6	32,8	35,1	31,7	35,1	38,6	37,2	39,0	32,5	32,9
3241 Fabricants de carrosseries de camion	4,1	4,5	4,7	4,5	4,3	3,7	4,0	4,8	4,6	4,5
3243 Fabricants de remorques commerciales	2,0	2,2	2,5	1,9	1,7	2,3	2,6	3,2	2,8	2,3
Sous-total	36,7	39,5	42,3	38,1	41,1	44,6	43,8	47,0	39,9	39,7
325 Fabricants de pièces et d'accessoires d'automobile	37,9	44,1	41,2	34,9	39,1	41,2	47,3	45,3	37,1	39,7
188 Accessoires en tissu pour l'automobile	4,5	5,0	5,0	4,2	4,8	5,7	5,9	5,3	4,8	5,4
Sous-total	42,4	49,1	46,2	39,1	43,9	46,9	53,2	50,6	41,9	45,1
Total	79,1	88,6	88,5	77,2	85,0	91,5	97,0	97,6	81,8	84,8
ÉTATS-UNIS										
3711 Carrosseries de véhicules automobiles et de voitures particulières	284,0	309,1	262,2	235,1	273,8	289,9	303,5	292,0	220,6	223,4
3713 Carrosseries de camion et d'autobus*	33,1	35,8	28,6	27,3	31,7	40,5	28,8	28,4	26,2	22,9
3715 Remorques de camion	19,7	23,9	24,2	13,9	16,4	22,5	25,7	28,3	21,1	20,0
Sous-total	336,8	368,8	315,0	276,3	321,9	352,9	358,0	348,7	267,9	266,3
3714 Pièces et accessoires d'automobile	332,3	371,1	337,1	294,4	339,9	372,5	390,9	372,9	287,2	285,2
3465 Pièces d'automobile emboutie	103,0	114,1	102,1	90,0	104,1	112,5	116,6	106,4	88,5	79,2
3592 Carburateurs, pistons, segments	21,6	26,5	25,8	23,6	24,9	26,0	26,8	29,4	25,6	26,4
3647 Matériel d'éclairage pour véhicules	10,7	11,5	11,5	9,9	11,2	11,4	12,5	12,5	9,8	10,0
3694 Équipement électrique du moteur	47,7	52,8	50,4	42,5	46,8	51,8	57,4	51,5	41,7	40,5
2396 Garnitures intérieures d'automobile	23,2	24,0	20,3	19,9	23,6	26,3	26,3	25,2	20,8	22,7
Sous-total	538,5	600,0	547,2	480,3	550,5	600,5	630,5	597,9	473,6	464,0
Total	875,3	968,8	862,2	756,6	872,4	953,4	988,5	946,6	741,5	730,3
TOTAL CANADA - ÉTATS-UNIS	954,4	1057,4	950,7	833,8	957,4	1044,9	1085,5	1044,2	823,3	815,1
CANADA en % du total	8,29	8,38	9,31	9,26	8,88	8,76	8,94	9,35	9,94	10,4

* L'annexe 2 précise quelques problèmes concernant ces statistiques officielles.
** Révisé en 1977. Exclut les autocaravanes.
Source: Statistique Canada et U.S. Department of Commerce.

Tableau A-3

Valeur des livraisons de l'industrie automobile du Canada et des États-Unis*
(1972-1981)
(millions $)

	1972	1973	1974	1975	1976	1977	1978	1979	1980	1981
CANADA										
323 Fabricants de véhicules automobiles	4033,6	4715,8	5381,9	6024,4	7276,1	8610,4	10070,1	10724,4	10071,1	11402,8
3241 Fabricants de carrosseries de camion	116,0	143,2	178,3	197,2	194,4	188,6	207,6	281,2	316,5	372,5
3243 Fabricants de remorques commerciales	92,4	108,9	138,4	117,0	110,3	151,8	218,5	313,3	301,9	259,1
Sous-total	4242,0	4967,9	5698,6	6338,6	7580,8	8950,8	10496,2	11318,9	10689,5	12034,4
325 Fabricants de pièces et d'accessoires d'automobile	1903,2	2304,6	2281,1	2325,8	3112,3	3790,2	4692,0	4472,8	3609,7	4358,4
188 Accessoires en tissu pour l'automobile	202,8	229,3	229,0	227,1	305,5	348,6	427,7	424,6	424,5	520,9
Sous-total	2106,0	2533,9	2510,1	2552,9	3417,8	4138,8	5119,7	4897,4	4034,2	4879,3
Total	6348,0	7501,8	8208,7	8891,5	10998,6	13089,6	15615,9	16216,3	14723,7	16913,7
ÉTATS-UNIS										
3711 Carrosseries de véhicules automobiles et de voitures particulières	42905,6	50227,7	43868,5	45340,2	62717,4	76517,8	84900,9	85147,4	66257,4	74273,1
3713 Carrosseries de camion et d'autobus*	1564,4	1595,8	1471,3	1739,9	2342,4	3329,1	2292,5	2355,4	2123,1	2314,9
3715 Remorques de camion	1117,9	1369,5	1636,9	921,6	1297,3	1910,1	2498,0	3088,2	2435,8	2206,2
Sous-total ($ américains)	45587,9	53193,0	46976,7	48001,7	66357,1	81757,0	89691,4	90591,0	70816,3	78794,2
3714 Pièces et accessoires d'automobile	18333,5	21606,5	21656,0	22030,1	29024,4	35750,8	40199,7	39807,2	32881,2	37080,9
3465 Pièces d'automobile emboutie	5286,0	6085,9	6103,0	6116,2	8070,5	9739,2	10697,6	10425,9	8497,3	8960,7
3592 Carburateurs, pistons, segments	744,3	1017,6	977,3	1009,0	1256,3	1400,6	1608,5	1904,1	1838,8	2130,9
3647 Matériel d'éclairage pour véhicules	499,8	577,4	598,0	590,6	771,1	908,5	1057,2	1061,5	876,0	956,3
3694 Équipement électrique du moteur	2035,0	2343,0	2388,1	2427,6	3100,3	3647,2	4097,9	4124,3	3684,3	4071,0
2396 Garnitures intérieures d'automobile	1133,0	1289,4	1234,4	1283,1	1658,5	2166,3	2280,8	2287,4	1939,5	2286,1
Sous-total ($ américains)	28031,6	32919,8	32956,8	33456,6	43881,1	53612,6	59941,7	59610,4	49717,1	55485,9
Total É.-U. ($ américains)	73619,5	86112,8	79933,5	81458,3	110238,2	135369,6	149633,1	150201,4	120533,4	134280,1
Total É.-U. ($ canadiens)	72920,1	86121,4	78175,0	82867,5	108705,9	143965,6	170611,7	175960,9	140903,5	161001,8
AMÉRIQUE DU NORD Total ($ canadiens)	79268,1	93623,2	86383,7	91759,0	119704,5	157055,2	186227,6	192177,2	155627,2	177915,5
CANADA en % du total	8,01	8,01	9,50	9,69	9,19	8,33	8,39	8,44	9,46	9,51

* L'annexe 2 précise quelques problèmes concernant ces statistiques officielles.
** Révisé en 1977. Exclut les autocaravanes.
Source: Statistique Canada et U.S. Department of Commerce.

Tableau A-4

Dépenses d'investissement dans l'industrie automobile du Canada et des États-Unis*

(1972-1982)

(millions $)

	1972	1973	1974	1975	1976	1977	1978	1979	1980	1981	1982
CANADA											
Fabricants de véhicules automobiles	33,1	43,2	73,5	61,0	59,6	152,5	83,6	111,4	136,4	272,9	163,5
Fabricants de carrosseries de camion	12,8	17,6	31,2	18,5	23,3	24,1	15,4	41,7	47,2	32,2	40,6
Sous-total	45,9	60,8	104,7	79,5	82,9	176,6	99,0	153,1	183,6	305,1	204,1
Pièces et accessoires d'automobile	55,9	78,7	119,9	81,2	62,5	109,6	203,9	330,9	780,9	666,5	189,8
Total	101,8	139,5	224,6	160,7	145,4	286,2	302,9	484,0	964,5	971,6	393,9
ÉTATS-UNIS											
Carrosseries de véhicules automobiles	917,2	805,9	1042,9	655,7	1046,9	1807,7	1876,9	1905,6	2290,4	4697,2	S/O
et de voitures particulières	48,3	29,5	34,5	28,1	31,2	56,1	39,3	48,0	35,7	44,1	S/O
Carrosseries de camion et d'autobus*	14,6	28,0	29,7	32,6	14,5	36,3	39,0	37,1	55,2	55,3	S/O
Remorques de camion	980,1	863,4	1107,1	716,4	1092,6	1900,1	1955,2	1990,7	2381,3	4796,6	S/O
Sous-total	1113,2	1033,6	1290,1	1114,4	962,1	1856,0	2457,4	2750,7	3093,0	3309,4	S/O
Pièces et accessoires d'automobile	117,5	171,5	225,5	215,5	176,1	285,3	401,4	390,9	610,0	844,4	S/O
Pièces d'automobile embouties	27,1	73,5	29,7	30,6	38,6	70,0	120,2	116,2	113,9	137,8	S/O
Carburateurs, pistons, segments	7,2	33,7	46,6	15,2	21,4	46,2	41,2	51,1	51,1	70,0	S/O
Matériel d'éclairage pour véhicules	30,8	80,9	131,5	51,9	73,3	146,0	172,7	159,7	126,3	156,8	S/O
Équipement électrique d moteur	10,4	26,7	38,5	20,7	20,5	31,7	35,1	38,0	46,0	60,5	S/O
Garnitures intérieures d'automobile	1306,2	1419,9	1761,9	1448,3	1292,0	2435,2	3228,0	3506,6	4040,3	4578,9	S/O
Sous-total ($ américains)	2286,3	2283,3	2869,0	2164,7	2384,6	4335,2	5183,2	5497,3	6421,6	9375,5	S/O
Total É.-U. ($ américains)	2264,6	2283,5	2805,9	2202,1	2351,5	4610,6	5909,9	6440,1	7506,9	11241,2	S/O
Total É.-U. ($ canadiens)	2366,4	2423,0	3030,5	2362,8	2496,9	4896,8	6212,8	6924,1	8471,4	12212,8	S/O
Total Amérique du Nord ($ canadiens)											
CANADA en % du total de l'AMÉRIQUE DU NORD	4,30	5,76	7,41	6,80	5,82	5,84	4,9	7,0	11,4	8,0	
Industrie des pièces	4,14	5,25	6,51	5,22	4,68	4,11	5,2	7,5	14,2	10,8	
Industrie d'assemblage	4,51	6,58	8,82	9,84	7,14	8,04	4,3	6,2	6,2	8,0	

* L'annexe 2 précise quelques problèmes concernant ces statistiques officielles.
** Révisé en 1977. Exclut les autocaravanes.
Source: Statistique Canada et U.S. Department of Commerce.

Tableau A-5

Valeur ajoutée dans l'industrie automobile du Canada et des États-Unis*

(1972-1981)

(millions $)

	1972	1973	1974	1975	1976	1977	1978	1979	1980	1981
CANADA										
323 Fabricants de véhicules automobiles	906,8	1033,8	1338,9	1171,0	1351,0	1755,7	1973,2	2098,8	1618,8	1893,1
3241 Fabricants de carrosseries de camion	54,3	63,6	79,9	91,3	84,6	84,4	90,7	123,2	133,7	156,9
3243 Fabricants de remorques commerciales	40,2	48,4	61,2	52,2	48,2	63,8	87,6	132,6	125,3	108,7
Sous-total	1001,3	1145,8	1480,0	1314,5	1483,8	1903,9	2151,5	2354,6	1877,8	2158,7
325 Fabricants de pièces et d'accessoires d'automobile	866,6	1031,9	1026,7	1008,4	1400,05	1713,8	2143,8	2110,9	1622,8	2093,0
188 Accessoires en tissu pour l'automobile	92,6	101,6	105,1	101,4	139,8	163,0	199,2	186,7	194,9	248,0
Sous-total	959,2	1133,5	1131,8	1109,8	1540,3	1876,8	2343,0	2297,6	1817,7	2341,0
Total	1960,5	2279,3	2611,8	2424,3	3024,1	3780,8	4494,5	4652,2	3695,5	4499,7
ÉTATS-UNIS										
3711 Carrosseries de véhicules automobiles et de voitures particulières	11782,5	13666,0	10849,4	10441,0	15843,7	18671,9	20490,6	20752,7	13817,4	15620,6
3713 Carrosseries de camion et d'autobus*	659,7	704,1	632,8	682,5	907,7	1306,5	996,1	1104,3	963,2	1005,7
3715 Remorques de camion	449,3	506,1	568,5	356,1	487,6	637,2	939,4	1134,9	834,3	654,5
Sous-total ($ américains)	12891,5	14876,2	12050,7	11479,6	17239,0	20615,6	22426,1	22991,9	15614,9	17280,8
3714 Pièces et accessoires d'automobile	9164,7	10641,3	10250,0	9986,3	13709,4	16265,3	18377,0	18033,5	14719,3	17260,6
3465 Pièces d'automobile emboutie	2663,8	3141,3	3011,6	2872,4	3934,8	4642,0	5180,1	4940,0	4182,5	4444,7
3592 Carburateurs, pistons, segments	500,0	669,5	625,0	637,9	841,4	900,5	1069,4	1295,7	1178,7	1363,9
3647 Matériel d'éclairage pour véhicules	299,8	331,2	326,0	333,1	453,5	531,5	602,2	651,1	506,2	564,5
3694 Équipement électrique du moteur	1212,6	1385,9	1310,0	1295,1	1779,3	2017,0	2251,7	2253,1	1816,4	2168,3
2396 Garnitures intérieures d'automobile	530,8	585,2	524,8	551,5	762,6	996,1	1068,8	1057,0	869,3	1061,4
Sous-total ($ américains)	14371,7	16754,4	16047,4	15676,3	21481,0	25352,4	28549,2	28230,4	23272,4	26863,4
Total ($ américains)	27263,2	31630,6	28098,1	27155,9	38720,0	45968,0	50975,3	51222,3	38887,3	44144,2
Total ($ canadiens)	27004,2	31633,8	27479,9	27625,7	38181,8	48887,0	58122,0	60006,9	45459,3	52928,9
CANADA - ÉTATS-UNIS Total ($ canadiens)	28964,7	33913,1	30091,7	30050,0	41205,9	52667,8	62616,5	64659,1	49154,8	57428,6
CANADA en % du total	6,77	6,72	8,68	8,07	7,34	7,18	7,18	7,19	7,52	7,84

* L'annexe 2 précise quelques problèmes concernant ces statistiques officielles. La "valeur ajoutée" de ce tableau n'équivaut pas à la valeur ajoutée au Canada calculée dans le cadre du Pacte de l'automobile.

** Révisé en 1977. Exclut les autocaravanes.

Source: Statistique Canada et U.S. Department of Commerce.

Tableau A-6

Valeur ajoutée au Canada par la production d'automobiles, par rapport à la valeur totale de la production de véhicules automobiles Canada/États-Unis par les Quatre Grands

(millions $)

Année	Valeur ajoutée au Canada pour les véhicules et pièces d'automobile, y compris la VAC des pièces d'équipement original exportées	Valeur de la production de véhicules automobiles au Canada et aux États-Unis	Valeur ajoutée au Canada, en pourcentage de la production de véhicules automobiles Canada/ États-Unis
1964	785	21 449	3,7%
1965	956	28 390	3,4%
1966	1 135	27 276	4,2%
1967	1 145	24 660	4,6%
1968	1 357	31 006	4,4%
1969	1 621	31 632	5,1%
1970	1 643	24 572	6,7%
1971	1 710	33 177	5,2%
1972	2 006	36 238	5,5%
1973	2 340	42 781	5,5%
1974	2 449	37 170	6,6%
1975	2 716	42 494	6,4%
1976	3 346	55 534	6,0%
1977	4 006	72 229	5,5%
1978	4 518	87 127	5,2%
1979	5 001	87 003	5,7%
1980	4 164	65 730	6,3%
1981	4 836	70 363	6,9%

Remarque: Les données sur la valeur ajoutée au Canada sont des données d'année de fabrication pour les 12 mois commençant le 1er août de l'année antérieure, tandis que les données sur la valeur de transfert des véhicules automobiles sont des données d'année civile pour les 12 mois commençant le 1er janvier de l'année indiquée.

Source: US Department of Commerce, Statistique Canada et Rapports du Pacte de l'automobile.

Tableau A-7

Total de la valeur ajoutée au Canada, selon les catégories de production, par les Quatre Grands
(milliers $)

Année	VAC non-pièces de la production de véhicules	VAC pièces de la production de véhicules	Pièces d'équipement original exportées	Total de la valeur ajoutée au Canada	VAC pièces en pourcentage de la VAC totale
	a	b	c	d = a+b+c	(b+c)/d
1964	319 294	429 687	36 496	785 477	59,4
1965	379 532	475 750	100 947	956 229	60,3
1966	398 154	537 554	198 943	1 134 651	64,9
1967	360 716	481 780	302 669	1 145 165	68,5
1968	418 490	493 666	444 895	1 357 051	69 2
1969	473 920	559 537	587 509	1 620 966	70,8
1970	482 821	509 910	650 575	1 643 306	70,6
1971	524 922	457 094	728 149	1 710 165	69,3
1972	564 178	562 676	879 228	2 006 082	71,9
1973	657 787	603 624	1 078 736	2 340 147	71,9
1974	739 987	640 285	1 069 117	2 449 389	69,8
1975	876 298	733 442	1 105 988	2 715 728	67,7
1976	1 053 265	724 808	1 568 273	3 346 346	68,5
1977	1 289 796	833 948	1 882 556	4 006 300	67,8
1978	1 435 608	948 744	2 133 323	4 517 670	68,2
1979	1 465 468	1 184 305	2 351 655	5 001 428	70,7
1980	1 321 865	1 086 625	1 755 138	4 163 628	68,2
1981	1 344 937	1 272 954	2 217 692	4 835 583	72,2
1982	1 456 898	1 232 880	2 256 222	4 946 000	70,6

Source: Ministère de l'Industrie et du Commerce et de l'Expansion économique régionale; données 1964-1977 préparées par la Commission Reisman; données 1978-1982 préparées par la Direction des transports de surface.

Tableau A-8

Valeur réelle ajoutée au Canada, en pourcentage du coût des ventes, comparativement aux engagements de VAC de tous les fabricants membres du Pacte de l'automobile (1965-1973)
(millions $ canadiens)

	1965	1966	1967	1968	1969	1970	1971	1972	1973
Coût des ventes de véhicules au Canada par tous les fabricants membres du Pacte de l'automobile (année de fabrication)	1534	1716	1738	1977	2110	1891	1911	2371	3200
Total de la valeur ajoutée au Canada produite (année de fabrication)	992	1186	1200	1420	1703	1743	1825	2145	2522
Différence entre le coût des ventes et la VAC produite	542	530	538	557	407	148	86	226	678
VAC totale réalisée en % du coût des ventes	65%	69%	69%	72%	81%	92%	95%	90%	79%
VAC totale en % du coût des ventes auxquelles se sont engagés tous les fabricants membres du Pacte	58%	58%	58%	71%	70%	70%	69%	66%	64%

Source: Rapports des compagnies membres du Pacte de l'automobile présentés au ministère de l'Industrie et du Commerce et de l'Expansion économique régionale.

Tableau A-8 (suite)

Valeur réelle ajoutée au Canada, en pourcentage du coût des ventes, comparativement aux engagements de VAC de tous les fabricants membres du Pacte de l'automobile (1974-1982)
(millions $ canadiens)

	1974	1975	1976	1977	1978	1979	1980	1981	1982
Coût des ventes de véhicules au Canada par tous les fabricants membres du Pacte de l'automobile (année de fabrication)	3795	4545	5345	6001	6727	8554	8757	8659	6327
Total de la valeur ajoutée au Canada produite (année de fabrication)	2687	2987	3606	4337	4951	5491	4659	5368	5759
Différence entre le coût des ventes et la VAC produite	1108	1558	1739	1664	1776	3063	4020	3235	568
VAC totale réalisée en % du coût des ventes	71%	66%	67%	72%	74%	64%	53%	62%	91%
VAC totale en % du coût des ventes auxquelles se sont engagés tous les fabricants membres du Pacte	62%	61%	61%	60%	59%	58%	57%	58%	59%

Source: Rapports des compagnies membres du Pacte de l'automobile présentés au ministère de l'Industrie et du Commerce et de l'Expansion économique régionale.

Tableau A-9

Ventilation de l'approvisionnement international en pièces d'équipement original des cinq grands fabricants de véhicules

(en millions de $ canadiens)

ANNÉE DE FABRICATION	Achats américains auprès des fournisseurs-maison au Canada (a)	Achats canadiens auprès des fournisseurs-maison aux États-Unis (b)	Colonne (a) moins Colonne (b) (c)
1965	17,4	522,2	- 504,8
1966	163,7	599,5	- 435,8
1967	209,0	716,1	- 507,1
1968	356,3	1 008,5	- 652,2
1969	406,8	1 298,7	- 891,9
1970	453,6	1 153,3	- 699,7
1971	639,0	1 428,1	- 789,1
1972	763,2	1 556,4	- 793,2
1973	801,7	1 804,0	-1 002,3
1974	713,0	2 083,2	-1 370,2
1975	796,7	2 209,1	-1 412,4
1976	1 165,6	2 772,2	-1 606,6
1977	1 520,6	3 365,8	-1 845,2
1978	2 222,0	S/O	S/O
1979	2 361,7	4 702,8	-2 341,1
1980	1 604,1	3 991,7	-2 387,6
1981	2 118,7	4 957,2	-2 838,5
1982	2 891,7	5 374,2	-2 482,5

ANNÉE DE FABRICATION	Achats américains auprès des fournisseurs indépendants au Canada	Achats canadiens auprès des fournisseurs indépendants aux États-Unis	
1965	74,3	236,4	- 162,1
1966	112,3	279,8	- 167,5
1967	172,1	304,6	- 132,5
1968	327,4	405,2	- 77,8
1969	430,9	485,5	- 54,6
1970	487,3	505,4	- 18,1
1971	574,5	484,4	90,1
1972	699,3	558,9	140,4
1973	888,4	748,8	139,6
1974	771,4	846,9	- 75,5
1975	875,8	1 051,1	- 175,3
1976	1 221,6	1 283,5	- 61,9
1977	1 530,0	1 519,9	10,1
1978	1 537,8	S/O	S/O
1979	1 812,0	1 560,0	25,2
1980	1 253,4	1 226,1	27,3
1981	1 385,1	1 450,7	- 65,6
1982	1 476,9	1 843,8	- 366,9

* Les Quatre Grands de l'automobile et International Harvester.

Remarque: Les achats canadiens uniquement destinés à l'assemblage de véhicules au Canada. Ces chiffres ne comprennent pas les pièces importées en vue d'une fabrication supplémentaire ni les pièces importées pour être réexportées, sous forme de pièces ou de véhicules démontés.

Source: Compilé à partir des réponses fournies par les compagnies à l'enquête Reisman (1965-1977) et Rapports des compagnies membres du Pacte de l'automobile (1979-1982). On ne dispose pas des données 1978 à partir des Rapports en vertu du Pacte.

Tableau A-10

Commerce Canada/États-Unis de produits de l'automobile
(indiqué par Statistique Canada*)
(millions de $ canadiens)

	1966	1967	1968	1969	1970	1971	1972	1973	1974	1975	1976	1977	1978	1979	1980	1981	1982
IMPORTATIONS AMÉRICAINES DU CANADA																	
Véhicules automobiles	488	995	1603	2267	2127	2536	2752	3060	3407	3790	4774	5996	7033	6706	6670	8287	11116
Pièces	389	512	846	1037	1127	1496	1778	2171	1953	2045	2942	3721	4746	4488	3405	4151	4902
Pneus et chambres à air	9	13	9	5	15	8	22	68	64	68	163	144	191	234	231	286	406
Total	886	1520	2458	3309	3269	4040	4552	5299	5424	5903	7879	9861	11970	11428	10306	12724	16424
IMPORTATIONS CANADIENNES DES ÉTATS-UNIS																	
Véhicules automobiles	384	720	998	1055	934	1321	1551	2082	2531	3126	3291	3948	4360	5699	4605	5057	3748
Pièces	1093	1314	1820	2307	2107	2485	2907	3553	3892	4522	5474	6847	8086	8659	7600	9230	9676
Pneus et chambres à air	10	8	29	37	24	36	50	92	219	174	115	153	130	155	146	165	147
Total	1487	2042	2847	3399	3065	3842	4508	5727	6642	7822	8880	10948	12576	14513	12351	14452	13571
BILANS																	
Véhicules automobiles	104	275	605	1212	1193	1215	1201	978	876	664	1483	2048	2673	1007	2065	3230	7368
Pièces	(704)	(802)	(974)	(1270)	(980)	(989)	(1129)	(1382)	(1939)	(2477)	(2532)	(3126)	(3340)	(4171)	(4195)	(5079)	(4774)
Pneus et chambres à air	(1)	5	(20)	(32)	(9)	(28)	(28)	(24)	(155)	(106)	48	(9)	61	79	85	121	259
Total	(601)	(522)	(389)	(90)	204	198	44	(428)	(1218)	(1919)	(1001)	(1087)	(606)	(3085)	(2045)	(1728)	2853

* Ces chiffres ont été conciliés par rapport aux statistiques américaines du commerce automobile. Voir l'annexe 2.

Source: Statistique Canada.

Tableau A-11

Commerce Canada/États-Unis de produits de l'automobile à l'intérieur et à l'extérieur du Pacte de l'automobile (1966-1974)

(millions $ canadiens)

		1966	1967	1968	1969	1970	1971	1972	1973	1974
IMPORTATIONS AMÉRICAINES PROV. DU CANADA										
Dans APA	- Véhicules automobiles	481,4	988,0	1588,0	2247,7	2115,4	2473,6	2738,1	3040,2	3391,0
	- Pièces	338,8	458,2	789,4	953,6	1037,8	1386,2	1645,0	2048,0	1816,9
	- Sous-total	820,2	1446,2	2377,4	3201,3	3153,2	3859,8	4383,1	5088,2	5207,9
Hors APA	- Véhicules automobiles	4,4	4,4	9,9	10,3	12,3	62,1	13,5	20,8	14,3
	- Pièces	49,2	53,2	54,3	70,9	89,4	109,3	133,3	123,6	136,1
	- Pneus et chambres à air	8,6	12,9	8,6	5,4	14,6	8,1	21,8	68,0	63,6
	- Sous-total	62,2	70,5	72,8	94,6	116,3	179,5	168,6	212,4	214,0
IMPORTATIONS CANADIENNES PROVENANT DES ÉTATS-UNIS										
Dans APA	- Véhicules automobiles	371,3	772,9	1073,4	1120,8	880,3	1283,6	1538,7	2010,1	2443,9
	- Pièces	989,7	1216,0	1705,7	2168,2	2005,4	2313,5	2718,5	3236,3	3546,6
	- Sous-total	1361,0	1988,8	2779,1	3289,0	2885,7	3597,1	4257,2	5246,5	5990,5
Hors APA	- Véhicules automobiles	38,5	36,3	37,7	56,6	65,6	75,6	87,2	94,1	108,1
	- Pièces	132,1	140,0	149,4	196,6	183,3	213,6	237,6	303,8	341,4
	- Pneus et chambres à air	9,7	7,6	29,1	36,8	24,0	36,4	50,5	92,0	218,1
	- Sous-total	180,3	183,9	216,2	290,0	272,9	325,6	375,3	489,9	667,6
BILANS										
Dans APA	- Véhicules automobiles	110,1	215,1	514,6	1126,9	1235,1	1190,0	1199,4	1030,1	947,1
	- Pièces	(650,9)	(757,9)	(916,3)	(1214,6)	(967,6)	(927,3)	(1073,5)	(1188,3)	(1729,7)
	- Tot l	(540,8)	(542,7)	(401,7)	(87,7)	267,5	262,7	125,9	(158,2)	(782,6)
Hors APA	- Véhicules automobiles	(34,1)	(31,9)	(27,8)	(46,3)	(53,3)	(13,5)	(73,7)	(73,3)	(93,8)
	- Pièces	(82,9)	(86,8)	(95,1)	(117,7)	(93,9)	(104,3)	(104,3)	(180,2)	(205,3)
	- Pneus et chambres à air	(1,1)	5,3	(20,5)	(31,4)	(9,4)	(28,3)	(28,7)	(24,0)	(154,5)
	- Total	(118,1)	(113,4)	(143,4)	(195,4)	(156,6)	(146,1)	(206,7)	(277,5)	(453,6)

* Ces chiffres n'ont pas été conciliés par rapport aux statistiques américaines du commerce automobile. Voir annexe 2.

Remarque: les importations en provenance des États-Unis incluent les pièces pour véhicules désontés.

Source: Compilé à partir des données de la série des "Importations de produits selon les articles tarifaires" de Statistique Canada, et de diverses éditions du Rapport du président des États-Unis au Congrès sur le fonctionnement de l'Accord canado-américain sur les produits de l'automobile.

Tableau A-11 (suite)

Commerce Canada/États-Unis de produits de l'automobile à l'intérieur et à l'extérieur du Pacte de l'automobile (1975-1982)

(millions $ canadiens)

IMPORTATIONS AMÉRICAINES PROV. DU CANADA		1975	1976	1977	1978	1979	1980	1981	1982
Dans APA	- Véhicules automobiles	3726,1	4703,6	5942,8	6972,0	6622,0	6612,2	8141,7	11023,1
	- Pièces	1909,2	2766,6	3488,4	4421,0	4072,0	3008,1	3670,7	4292,4
	- Sous-tot l	5635,3	7470,2	9431,2	1393,0	10694,0	9620,3	11812,4	15315,5
Hors APA	- Véhicules automobiles	60,5	69,1	51,4	61,0	84,0	56,3	118,7	93,2
	- Pièces	131,4	174,9	112,7	325,0	417,0	374,0	398,4	602,3
	- Pneus et chambres à air	68,1	163,7	143,6	191,0	234,0	229,9	239,0	405,4
	- Sous-total	260,0	407,7	307,7	577,0	735,0	660,2	756,1	1100,9
IMPORTATIONS CANADIENNES PROVENANT DES ÉTATS-UNIS									
Dans APA	- Véhicules automobiles	3000,3	3129,7	3846,1	4283,0	5564,0	4542,6	4944,8	3705,2
	- Pièces	4039,9	4800,8	6218,3	7425,0	7780,0	6890,3	8364,2	9055,8
	- Sous-total	7040,2	7930,5	10064,4	11708,0	13344,0	11432,9	13309,0	12761,0
Hors APA	- Véhicules automobiles	277,6	201,3	206,2	77,0	135,0	148,6	236,2	101,6
	- Pièces	356,6	578,8	511,7	661,0	879,0	712,6	908,6	722,2
	- Pneus et chambres à air	172,8	114,4	153,1	130,0	155,0	145,6	136,7	120,5
	- Sous-total	807,0	894,5	871,0	868,0	1169,0	106,8	1281,5	944,3
BILANS									
Dans APA	- Véhicules automobiles	725,8	1573,9	2096,7	2689,0	1058,0	2069,6	3196,9	7317,9
	- Pièces	(2130,7)	(2034,2)	(2729,9)	(3004,0)	(3708,0)	(3882,2)	(4693,5)	(4763,4)
	- To l	(1404,9)	(460,3)	(633,2)	(315,0)	(2650,0)	(1812,6)	(1496,6)	2554,5
Hors APA	- Véhicules automobiles	(217,1)	(132,2)	(154,8)	(16,0)	(51,0)	(92,3)	(117,5)	(8,4)
	- Pièces	(225,2)	(403,9)	(399,0)	336,0	462,0	(338,6)	(510,2)	(119,9)
	- Pneus et chambres à air	(104,7)	49,3	(9,5)	61,0	79,0	84,3	102,3	284,9
	- Total	(547,0)	(486,8)	(563,3)	(291,0)	(434,0)	(346,6)	(525,4)	156,6

* Ces chiffres n'ont pas été conciliés par rapport aux statistiques américaines du commerce automobile. Voir annexe 2.

Remarque: les importations en provenance des États-Unis incluent les pièces pour véhicules démontés.

Source: Compilé à partir des données de la série des "Importations de produits selon les articles tarifaires" de Statistique Canada, et de diverses éditions du Rapport du président des États-Unis au Congrès sur le fonctionnement de l'Accord canado-américain sur les produits de l'automobile.

Tableau A-12

Commerce Canada/outre-mer de produits de l'automobile*
(indiqué par Statistique Canada)
(millions $ canadiens)

	1966	1967	1968	1969	1970	1971	1972	1973	1974	1975	1976	1977	1978	1979	1980	1981	1982
EXPORTATIONS DU CANADA																	
Véhicules automobiles	110	100	133	108	141	114	117	126	204	421	427	614	711	558	634	656	440
Pièces	42	53	68	91	99	85	88	119	142	180	171	195	314	445	420	556	404
Pneus et chambres à air	4	4	3	2	3	4	3	5	5	5	8	7	10	11	31	45	26
Réexportations	6	9	11	10	9	7	6	8	7	10	10	10	9	21	89	436	390
Total	162	166	215	211	252	210	214	258	358	621	615	826	1044	1035	1174	1693	1260
IMPORTATIONS DU CANADA																	
Véhicules automobiles	111	114	177	245	240	374	464	377	450	410	522	592	894	727	1159	1599	1413
Pièces	33	35	60	93	130	133	191	212	260	206	231	235	262	365	355	342	379
Pneus et chambres à air	5	7	10	13	19	27	42	57	70	82	79	110	146	202	208	187	115
Total	149	156	247	351	389	534	697	646	780	698	842	937	1302	1294	1722	2128	1907
BILANS																	
Véhicules automobiles	(1)	(14)	(944)	(137)	(99)	(260)	(347)	(251)	(246)	11	(95)	22	(183)	(169)	(525)	(943)	(973)
Pièces	9	18	8	(2)	(31)	(48)	(103)	(93)	(118)	(26)	(60)	(40)	52	180	65	214	25
Pneus et chambres à air	(1)	(3)	(7)	(11)	(16)	(23)	(39)	(52)	(65)	(77)	(71)	(103)	(136)	(191)	(177)	(142)	(89)
Réexportations	6	9	11	10	9	7	6	8	7	10	10	10	9	21	89	436	390
Total	13	10	(32)	(140)	(137)	(324)	(483)	(388)	(422)	(82)	(227)	(111)	(258)	(259)	(548)	(435)	(647)

* Les pièces pour véhicules démontés sont parfois incluses dans la catogories pièces et parfois dans la catégorie véhicules.

Source: Statistique Canada.

Tableau A-13

Commerce Canada/outre-mer des produits de l'automobile à l'intérieur et à l'extérieur du Pacte de l'automobile
(millions $ canadiens)

	1966	1967	1968	1969	1970	1971	1972	1973	1974	1975	1976	1977	1978	1979	1980	1981	1982
EXPORTATIONS CANADIENNES VERS L'OUTRE-MER																	
Dans APA																	
- Véhicules automobiles	101,3	89,3	120,8	98,0	123,0	97,8	102,0	109,5	177,5	356,5	376,0	546,5	648	505	357,5	538,2	367,1
- Pièces	36,0	42,8	49,5	66,8	72,0	60,8	63,8	85,5	102,8	132,8	128,3	146,3	235	341	665,1**	396,0*	791,0
- Total	137,3	132,1	170,3	164,8	195,0	158,6	165,8	195,0	280,3	489,3	564,3	692,8	883	846	1022,6	934,2	1158,1
Hors APA																	
- Véhicules automobiles	6,7	8,7	11,2	10,0	19,0	16,2	15,0	16,5	26,5	64,5	51,0	67,5	63	49	-	101,8	73,0
- Pièces, pneus et chambres à air	16,0	18,2	19,5	24,2	27,0	24,2	24,2	33,5	39,2	49,2	50,7	55,7	98	156	-	635,0*	29,0
- Total	22,7	26,9	30,7	34,2	46,0	40,4	39,2	50,0	65,7	113,7	101,7	123,2	161	205	151,4**	736,8	102,0
IMPORTATIONS CANADIENNES PROVENANT D'OUTRE-MER																	
Dans APA																	
- Véhicules automobiles	1,9	2,2	8,2	12,2	7,7	31,8	43,6	51,7	51,5	40,8	65,7	73,3	116,8	44,6	152,7	145,8	272,4
- Pièces	6,0	8,2	11,5	14,2	32,1	39,1	64,9	63,4	91,3	109,6	127,8	128,9	108,6	169,2	143,3	138,8	195,6
- Total	7,9	10,4	19,7	26,4	39,8	60,9	108,5	115,1	142,8	150,4	191,5	202,2	225,4	213,8	296,0	284,6	468,0
Hors APA																	
- Véhicules automobiles	86,8	86,6	180,5	265,2	266,4	355,3	436,7	350,7	405,4	262,8	481,5	563,0	777,2	672,6	1013,6	1454,1	1117,1
- Pièces, pneus et chambres pour pneus	26,5	26,8	36,0	46,6	67,1	105,2	107,5	129,7	148,8	158,6	163,3	203,9	299,6	394,8	357,9	328,7	222,8
- Total	113,3	113,4	216,5	311,8	333,5	460,5	542,2	480,0	554,2	421,4	644,8	766,9	1076,8	1067,4	1371,5	1782,8	1340,3
BILANS																	
À l'intérieur de l'APA	129,4	121,7	150,0	138,4	155,2	97,7	57,3	79,9	137,5	338,9	310,8	490,6	657,6	632,2	726,6	649,6	690,1
À l'extérieur de l'APA	(90,6)	(86,5)	(185,8)	(277,6)	(287,5)	(420,1)	(503,0)	(403,4)	(488,5)	(307,7)	(543,1)	(643,7)	(915,8)	(862,4)	(1220,1)	(1046,0)	(1238,3)

* Inclut les pièces canadiennes pour véhicules démontés.
** Problèmes de classification dans l'exportation des pièces et véhicules démontés.

Tableau A-14

Rapport entre le déséquilibre commercial du Pacte canado-américain sur les produits de l'automobile, d'une part, et la valeur ajoutée au Canada par la production d'automobiles, en pourcentage du coût des ventes canadiennes, d'autre part

Année	Valeur ajoutée au Canada en pourcentage du coût des ventes au Canada (année de fabrication)	Déséquilibre commercial du Canada en pourcentage du commerce total en vertu du Pacte de l'automobile canado-américain (année civile)
1966	69	- 24,7
1967	69	- 15,8
1968	72	- 7,8
1969	81	- 1,4
1970	92	4,4
1971	95	3,5
1972	90	1,5
1973	79	- 1,5
1974	71	- 7,0
1975	66	- 11,1
1976	67	- 3,0
1977	72	- 3,2
1978	74	- 1,4
1979	64	- 11,0
1980	53	- 8,6
1981	62	- 6,0
1982	91	9,1

Source: Données des tableaux A-8 et A-11.

ANNEXE 6
RESTRICTIONS DU COMMERCE DE L'AUTOMOBILE
(selon les pays)

PAYS	EXIGENCES EN MATIÈRE DE CONTENU NATIONAL*		TARIF GATT OBLIGATOIRE SUR LES VOITURES PARTICULIÈRES	RESTRICTIONS QUANTITATIVES SUR LES IMPORTATIONS	EXIGENCES D'EXPORTATION
	Oui	Non			
AMÉRIQUE DU NORD Canada		x	12,1 %-1983 11,4 %-1984 10,7 %-1985 9,9 %-1986 9,2 %-1987	Le Japon a limité volontairement les exportations de voitures particulières vers le Canada à 174 213 unités pour la période du 1er avril 1981 au 31 mars 1982, et à 170 789 unités pour la période du 1er avril 1982 au 31 mars 1983. Une entente provisoire a été conclue pour les six premiers mois de 1983, basée sur un niveau de 79 000 voitures.	Aucune
États-Unis		x	Réduction échelonnée: 2,8 % en 1983 à 2,5 % d'ici 1987	Le Japon a restreint volontairement ses exportations de voitures particulières à 1 680 000 unités par an pour les exercices financiers 1981/82 à 1983/84 inclusivement.	Aucune
EUROPE DE L'OUEST Belgique		x	10,5 %	En 1981, le Japon a volontairement restreint ses exportations à 109 000, chiffre inférieur de 7% à celui de 1980. Il semblerait que cet arrangement a été prolongé pour 1982.	Aucune
France		x	10,5 %	Les importations de voitures particulières à partir du Japon ont été limitées à 3% du marché par des mesures administratives informelles.	Aucune

*Voir les notes explicatives.

PAYS	EXIGENCES EN MATIÈRE DE CONTENU NATIONAL*		TARIF GATT OBLIGATOIRE SUR LES VOITURES PARTICULIÈRES	RESTRICTIONS QUANTITATIVES SUR LES IMPORTATIONS	EXIGENCES D'EXPORTATION
	Oui	Non			
Allemagne de l'Ouest		x	10,5 %	En 1981, le Japon a consenti volontairement de restreindre ses exportations de voitures particulières au niveau de 1980 plus une augmentation de 10%. Bien que cette limite n'ait pas été atteinte en réalité à cause de la conjoncture du marché, il semble que cet arrangement ait été étendu à 1982.	Aucune
Italie		x	10,5 %	Les importations de voitures particulières du Japon sont limitées par contingentement à 2 200 voitures par an. L'Italie a fixé ce contingentement pour les voitures japonaises en vertu de l'article 35 du GATT suite à l'accord conclu lorsque le Japon s'est joint au GATT en 1955.	Aucune
Espagne	x		64 % - tarif obligatoire; 50 % - tarif de la nation la plus favorisée (pour membres du GATT); 36 % - pays de la CEE	Bien que le contingentement des importations ait été éliminé, des permis d'importation sont toujours nécessaires.	Les accords avec les compagnies (par ex. avec Ford et GM) exigent généralement que les 2/3 de la production soient exportés.
Portugal	x		1400-1700cc-60 % 1701-2000cc-90 % 2000cc + -120	Système de contingentement complexe, selon les compagnies, dont l'élimination est prévue d'ici 1985.	Aucune

*Voir les notes explicatives.

PAYS	EXIGENCES EN MATIÈRE DE CONTENU NATIONAL*		TARIF GATT OBLIGATOIRE SUR LES VOITURES PARTICULIÈRES	RESTRICTIONS QUANTITATIVES SUR LES IMPORTATIONS	EXIGENCES D'EXPORTATION
	Oui	Non			
Royaume-Uni		x	10,5 %	Accord d'industrie à industrie pour limiter les importations d'autos japonaises à 10-11% du marché.	Aucune
Suède		x	10 %	Aucune	Aucune
Pays-Bas		x	10,5 %	Aucune	Aucune
AMÉRIQUE CENTRALE ET DU SUD					
Mexique	x		100 % (n'est pas *membre du* GATT)	Généralement, les pièces et véhicules automobiles ne peuvent être importés que dans le cadre d'un système de permis d'importation très strict, relié au régime de contenu local.	Pour les producteurs de véhicules, la différence entre le contenu local minimum (50 % pour les voitures et 65 % pour les véhicules commerciaux) et le contenu local recommandé de 75-90 % doit être généré par les exportations.
Vénézuela	x		120 % (n'est pas membre du GATT)	L'importation de voitures 8 cylindres et de voitures d'un type produit localement est interdite. Les autres importations requièrent un permis.	L'importation de pièces d'automobile en franchise de douane est permise, à condition que leur valeur soit égale à celle des exportations de pièces.

*Voir les notes explicatives.

PAYS	EXIGENCES EN MATIÈRE DE CONTENU NATIONAL*		TARIF GATT OBLIGATOIRE SUR LES VOITURES PARTICULIÈRES	RESTRICTIONS QUANTITATIVES SUR LES IMPORTATIONS	EXIGENCES D'EXPORTATION
	Oui	Non			
Colombie	x		180%	Permis d'importation nécessaire.	
Brésil	x		185-205% (non limité par GATT)	Permis d'importation requis.	Les permis d'importation (par exemple pour les pièces) sont basés en partie sur la conformité aux engagements d'exportation.
Chili	x		On prévoit la réduction des tarifs qui passeront des 50% actuels à 10% d'ici 1986	Permis d'importation requis.	Lorsque le contenu local du producteur est inférieur à 30 %, il doit exporter des produits en quantité suffisante pour atteindre le niveau de 30 %.
Argentine	x		55%	Les importations par les compangies sont limitées par une exigence de rapport exportations/importations du commerce à l'intérieur de chaque compagnie.	Les exigences en matière d'exportation s'appliquent uniquement aux expéditions de pièces entre compagnies; les exportations doivent être 3 fois supérieures au niveau des importations.

*Voir les notes explicatives.

PAYS	EXIGENCES EN MATIÈRE DE CONTENU NATIONAL*		TARIF GATT OBLIGATOIRE SUR LES VOITURES PARTICULIÈRES	RESTRICTIONS QUANTITATIVES SUR LES IMPORTATIONS	EXIGENCES D'EXPORTATION
	Oui	Non			
ASIE/PACIFIQUE					
Australie	x		(non limité par GATT) 57,5%	Une intervention de contingement en vertu de l'article 19 du GATT (intervention temporaire d'urgence pour limiter les importations) restreint l'importation de voitures à 20% du marché existant. On prévoit une certaine libéralisation de ce contingent dans le cadre d'un nouveau programme gouvernemental d'assistance à l'industrie.	En vertu d'un régime de favorisation des exportations, les producteurs d'automobiles peuvent créditer leurs exportations aux exigences de contenu local. La limite de crédit est maintenant de 6,25%, et elle sera de 15% d'ici 1987. On peut utiliser les crédits d'exportation pour importer des pièces en franchise de douane
Nouvelle-Zélande	x		55% - complètement assemblé 45% - complètement démonté	Régime très strict de permis d'importation exigeant l'utilisation de pièces locales dans la production nationale de véhicules complètement démontés. Grâce aux permis d'importation de voitures, on s'assure que les importations complètement assemblées ne prennent que 4-5% du marché.	Aucune

*Voir les notes explicatives.

PAYS	EXIGENCES EN MATIÈRE DE CONTENU NATIONAL*		TARIF GATT OBLIGATOIRE SUR LES VOITURES PARTICULIÈRES	RESTRICTIONS QUANTITATIVES SUR LES IMPORTATIONS	EXIGENCES D'EXPORTATION
	Oui	Non			
Japon		x	3%	Aucune	Aucune
Corée du Sud	x		80%	Les voitures et les pièces figurent sur une "liste de limitations", avec un système strict de permis d'importation.	Aucune
Inde	x		(non limité) 100%-140%	Avec de rares exceptions, l'importation d'automobiles est interdite dans le cadre d'un système de permis.	Les permis d'importation de pièces dépendent dans une certaine mesure de la performance à l'exportation.
Indonésie	x		(non limité) 200%- complètement assemblées 100% - complètement démontées (plus une taxe de vente de 20% sur les importations de voitures complètement assemblées et complètement démontées)	Permis d'importation requis.	Aucune

*Voir les notes explicatives.

PAYS	EXIGENCES EN MATIÈRE DE CONTENU NATIONAL*		TARIF GATT OBLIGATOIRE SUR LES VOITURES PARTICULIÈRES	RESTRICTIONS QUANTITATIVES SUR LES IMPORTATIONS	EXIGENCES D'EXPORTATION
	Oui	Non			
Philippines	x		(non limité) 30% - complètement assemblées	Permis d'importation requis.	Aucune
Malaisie		x	60-100% selon le prix	Permis d'importation requis.	Aucune
AFRIQUE					
Afrique du Sud	x		100%	Les permis d'importation limitent les importations à la tranche supérieure du marché (par exemple Rolls Royce).	Aucune

*Voir les notes explicatives.

Source: Compilé par IC/MEER à partir de rapports consulaires canadiens et d'autres sources.

Notes explicatives sur les exigences en matière de contenu local

Espagne: Un décret gouvernemental adopté en 1979 précise des exigences sur le contenu et les exportations pour deux catégories de fabricants d'automobiles: 1) les producteurs qui ont commencé à fabriquer en Espagne avant le 30 novembre 1972 (SEAT, FASA - Renault, Citroën-Hispania et Talbot) font face à une exigence de contenu local de 60% du coût-usine, tandis que la valeur des exportations de véhicules et pièces finis doit dépasser de 20% la valeur des véhicules et pièces importés; 2) pour les producteurs futurs ou ceux qui ont commencé à fabriquer après le 30 novembre 1972 (par exemple Ford, GM): a) le contenu local doit être au moins 55% du coût-usine; b) la valeur des exportations de véhicules et pièces finis doit dépasser de 20% la valeur des véhicules et pièces importés. Les véhicules finis doivent correspondre à au moins deux tiers de la production annuelle.

Portugal: La réglementation du contenu au Portugal exige que lors de l'assemblage des véhicules automobiles on utilise certains pourcentages minimum de pièces nationales, dont le taux se réduirait comme suit de 1980 à 1984 (pour les voitures et camions de moins de 2 000 kg): 1980 - 20%, 1981 - 19%, 1982 - 16%, 1983 - 13%, et 1984 - 10%. Le contenu minimum pour les camions de plus de 2000 kg restera à 20% pendant une période indéterminée.

Mexique: Le Décret sur l'automobile adopté en 1977 a posé deux séries d'exigences concernant le contenu local: 1) contenu local minimum de 50% pour les voitures et 65% pour les véhicules commerciaux, à respecter pour chaque modèle individuel de véhicule et basé sur les pièces incorporées; c.-à-d. à l'exclusion des frais de montage; et 2) niveaux recommandés de contenu local de 75% pour les voitures et 85% pour les véhicules commerciaux. La différence entre le contenu recommandé et le contenu minimum doit être générée par les exportations; 50% des exportations totales doivent provenir de fabricants de pièces locaux indépendants. On n'inclut pas dans le calcul la part du contenu due aux frais de montage; les exportations de véhicules sont également exclues des exportations créditées. Des exigences sur le contenu s'appliquent également aux fabricants de pièces, dont les pièces doivent normalement avoir un contenu local d'au moins 80% afin que les fabricants de véhicules reçoivent un crédit pour l'achat de ces pièces. Le Mexique pose également des exigences aux monteurs d'automobiles dans les domaines suivants: compensation des exportations, listes de pièces locales obligatoires, budgets de monnaie étrangère, et préavis obligatoires concernant les besoins de pièces.

Vénézuela: Les usines locales de montage doivent incorporer actuellement dans leurs voitures au moins 43% de pièces d'automobile fabriquées au Vénézuela, chiffre qui passera à 59% en 1985. Bien que le plan prévoie la réalisation de 90% d'ici 1990, cet objectif risque d'être difficile à atteindre; il est plus probable que l'on réalise un contenu local de 65-70%.

Colombie: Des exigences de contenu local de 33% sont appliquées au moyen de droits de douane prohibitifs ainsi que de permis d'importation.

Brésil: Des règlements sur le contenu local sont actuellement en vigueur, mais ils sont maintenant négociées séparément avec chaque entreprise, en tenant compte de facteurs tels la balance de paiements de chaque compagnie (l'exigence en matière de contenu local est généralement de 95%).

Chili: Les exigences concernant le contenu local, qui avaient atteint 75%, ont maintenant été réduites à 30%. Lorsque le contenu local est inférieur à 30%, les monteurs locaux doivent exporter suffisamment de produits pour atteindre le niveau de 30%. Le Chili libéralise maintenant son régime d'importations restrictif, de manière échelonnée, afin de donner à l'industrie locale le temps nécessaire soit pour devenir concurrentielle, soit pour fermer les portes.

Argentine: Les exigences en matière de contenu local varient d'un modèle à l'autre; elles sont ajustées sans cesse en fonction de la production locale (ces exigences de contenu étaient récemment de 88% pour les voitures et 75-88% pour les véhicules commerciaux). Les pièces sont importées conformément aux besoins de l'industrie et du marché de rechange, mais sous réserve des exigences de contenu local ainsi que des exigences de rapports d'exploitations/importations qui régissent le commerce à l'intérieur d'une même compagnie (c.-à-d. que les exportations doivent être trois fois plus importantes que les importations).

Australie: Chaque producteur de véhicules doit maintenir une moyenne du contenu local de 85% afin d'avoir droit au dégrèvement des droits de douane prohibitifs sur les pièces importées. Dans le cadre d'un régime d'encouragement des exportations adopté récemment, les manufacturiers locaux peuvent également avoir droit à l'importation de pièces en franchise de douane, pour une valeur équivalente à leurs exportations de pièces fabriquées en Australie. La limite de ces crédits sera un contenu de 7,5% d'ici 1984 et 15% d'ici 1987. Si un monteur d'automobiles utilise donc ce régime d'exportations jusqu'à la limite en 1987, il pourra réduire l'exigence de contenu local du véhicule à 70%.

Nouvelle-Zélande: L'industrie de l'automobile en Nouvelle-Zélande s'est développée dans le cadre d'un régime strict de permis d'importation et d'un système de détermination ministérielle pour les voitures démontées, qui précise les pièces locales que l'on doit inclure dans la production locale de véhicules démontés ainsi que les pièces que l'on peut importer dans un ensemble démonté. Le système d'importation a été resserré et relâché plusieurs fois en fonction de plusieurs facteurs, dont la balance des paiements, la capacité de l'industrie nationale de pièces et l'aptitude des usines locales de montage à répondre à la demande des consommateurs.

Corée du Sud: Le contenu local exigé en vertu des lois coréennes varie de 90% pour les voitures compactes à juste un peu plus de 60% pour les voitures de la série intermédiaire. En vertu d'un plan de "localisation" que le gouvernement vient d'annoncer pour diverses industries, le contenu local dans le secteur de l'automobile doit atteindre 95% d'ici 1986. Les exigences coréennes sur le contenu local sont basées sur le contenu de chaque véhicule sans aucun crédit ou compensation pour les exportations de pièces, bien que les exportations soient fortement encouragées par un système d'objectifs pour les compagnies ainsi que par l'administration du système de permis d'importation.

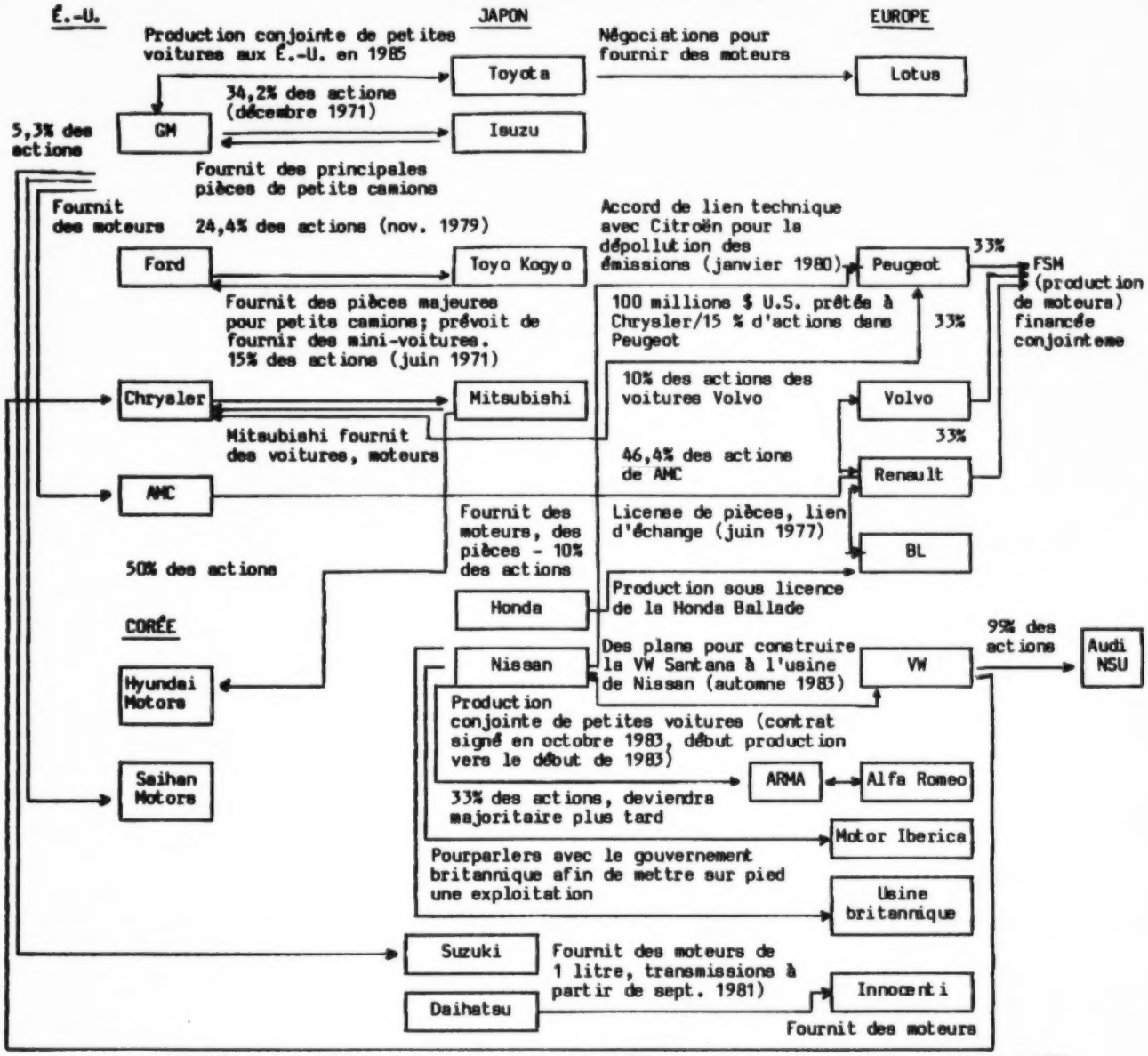
Inde: Il semble que l'Inde ait des exigences extrêmement élevées sur le contenu local que doivent réaliser ses monteurs d'automobiles (presque 100% dans la plupart des cas). L'industrie du montage d'automobiles en Inde est limitée à des entreprises de propriété locale, et les permis d'importation pour les véhicules et les pièces ne sont émis que sur une base limitée.

Indonésie: On adopte des règlements chaque fois plus exigeants en matière de contenu local, bien que des goulots d'étranglement dans la fabrication de pièces ralentissent leur mise en oeuvre. Bien qu'il n'y ait pas d'exigences fixes, en pourcentage, sur le contenu local, les règlements gouvernementaux exigent que les assembleurs d'automobiles utilisent des pièces locales chaque fois que de telles pièces sont disponibles et adéquates.

Philippines: Le contenu local moyen exigé actuellement est de 62,5%, niveau réalisé actuellement en incorporant des pièces locales lors de l'assemblage de véhicules démontés, et par le biais du régime des permis d'importation.

Afrique du Sud: L'exigence minimale de contenu local pour les voitures et les camions légers est de 66% en poids, tandis que le contenu local des véhicules commerciaux lourds doit être de 35% en poids (cela couvre également le moteur, les boîtes de vitesses et les essieux fabriqués localement).

ANNEXE 7
Liste partielle des liens internationaux entre les principaux fabricants d'automobiles



Source: Adapté, avec quelques ajouts par le Groupe d'étude, de "The Motor Industry of Japan 1982", Toyota Motor Sales.

ANNEXE 8

CONSULTATIONS DU GROUPE D'ÉTUDE

En plus des 18 réunions privées des membres du Groupe d'étude tenues pour discuter leurs constatations et rédiger ce rapport, le Groupe d'étude ou ses coprésidents ont rencontré les personnes et organismes suivants; ils ont également reçu des exposés de plusieurs groupes, dont les noms figurent en annexe.

Lieu/date	Nom de l'organisme/de la personne
Toronto 4 novembre 1982	L'hon. Ed Lumley Ministre de l'Industrie et du Commerce/ de l'Expansion économique régionale
7 janvier 1983	Martin Anderson Executive Officer Future of the Automobile Program Massachusetts Institute of Technology
Montréal	
13 janvier 1983	Keith Dixon Président Association des importateurs d'automobiles du Canada
Toronto	
21 janvier 1983	Kim Clark Assistant Professor Harvard Business School
Washington, D.C.	
26 janvier 1983	Personnel de l'ambassade du Canada
	House of Representatives Energy and Commerce Committee
	House of Representatives Ways and Means Sub-committee

Lieu/date	Nom de l'organisme/de la personne
Washington, D.C.	
26 janvier 1983	Michael Driggs Deputy Assistant Secretary of Commerce for Automotive Affairs U.S. Department of Commerce
	Douglas Fraser Président Travailleurs unis de l'automobile
	Bill Krist Directeur adjoint, Développement industriel
	Bill Merkin Directeur, Affaires canadiennes Office du représenant commercial aux États-Unis
27 janvier 1983	Senate Finance Committee International Trade Sub-committee
	Senate Commerce, Trade and Transportation Committee
	Lee Price Directeur de la recherche Travailleurs unis de l'automobile
	Alan Gotlieb Ambassadeur du Canada auprès des États-Unis
	U.S. Motor Vehicle Manufacturers' Association
28 janvier 1983	Toskihiro Iwatake Director Japanese Automobile Manufacturers' Association
Québec	
1er mars 1983	L'hon. Rodrigue Biron Ministre de l'Industrie, du Commerce et du Tourisme

Toronto

7 mars 1983	Association canadienne de location d'automobiles
16 mars 1983	Tom Buchanan Directeur exécutif Association canadienne des concessionnaires d'automobiles japonaises
	Robert B. Attrell Président Guild Toyota
	Industrie canadienne de l'acier: Représentants d'Algoma Steel, Atlas Steels, Dofasco Inc., et Stelco Inc.
12 avril 1983	L'hon. William Davis Premier ministre de l'Ontario
14 avril 1983	Fabricants d'automobiles japonaises (Honda Canada Inc., Mazda Canada Inc., Nissan Automobile Company (Canada) Ltd., Subaru Auto Canada Ltée, Suzuki Canada Inc., Toyota Canada Inc.)

Exposés présentés

Association pour la protection des automobilistes

Association canadienne des concessionnaires d'automobiles japonaises

Association canadienne de location d'automobiles

Compagnies sidérurgiques canadiennes
(Algoma Steel, Atlas Steels,
Dofasco Inc., et Stelco Inc.)

Gino F. Francolini
Vice-président du Conseil d'administration
Livingston International Ltée

Fabricants d'automobiles japonaises
(Honda Canada Inc., Mazda Canada Inc.,
Nissan Automobile Company (Canada)
Ltd., Subaru Auto Canada Ltée, Suzuki
Canada Inc., Toyota Canada Inc.)

Société de l'industrie des matières plastiques du Canada